Приложение В к заданию

Торговую деятельность ООО «БелВест» характеризуют следующие данные:

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование  изделия | Цена за единицу, руб. | Количество продаж  в отчетном году, единиц | | Объем продаж (выручка), тыс. руб. | | Процент выполнения  плана по объему выручки,  % | Отклонение фактического объема продаж от запла-нирован-  ного, тыс. руб. |
| по  плану | факти-чески | по  плану | факти-чески |
| Губка для обуви черная | 98 | 150 | 200 | 14700 | 19600 | 133,3 | 4900 |
| Влажные салфетки для обуви | 299 | 320 | 300 | 95680 | 89700 | 93,75 | - 5980 |
| Краска для обуви черная | 470 | 50 | 70 | 23500 | 32900 | 140 | 9400 |
| Дезодорант для обуви | 680 | 30 | 35 | 20400 | 23800 | 116,7 | 3400 |
| Итого | – | - | - | 154280 | 166000 | 107,6 | 11720 |

Вывод:

Предприятие ООО «БелВест» перевыполнило план на 11720 рублей. Самая большая прибыль была по продаже краски для обуви (9400 руб), т.е. продажи превысили план на 40%. А вот по продажам влажных салфеток, план выполнен не был на сумму 5980 рублей или на 6,25%.

Для решения сложившейся ситуации, компания может использовать следующие рекламные мероприятия:

1. 3 по цене 2;

2. при покупке дезодоранта для обуви, влажные салфетки в подарок;

3. при покупке на сумму от 1500 рублей, влажные салфетки в подарок;

4. при покупке краски для обуви, скидка 20% на влажные салфетки,