

Check: Absatzstruktur

Kundenstruktur	Entwicklung					Notizen
Anzahl der Kunden	Vorjahr	aktuell	Planung			
Neukunden	Vorjahr	aktuell	Planung			
Kundenverluste	Vorjahr	aktuell	Planung			
Durchschnittsumsatz je Kunde	Vorjahr	aktuell	Planung			
ABC-Analyse nach Kunden (Wieviel % aller Kd. bewirken % U.?)	20 % U. % K.	40 % U. % K.	60 % U. % K.	80 % U. % K.	90 % U. % K.	
Sortimentsstruktur	Entwicklung					Notizen
ABC-Analyse nach Produkten						
Umsatzentwicklung	P 1	P 2	P 3	P 4	P 5	P = Produkt
Marktanteil	P 1	P 2	P 3	P 4	P 5	P = Produkt
Deckungsbeitrag	P 1	P 2	P 3	P 4	P 5	P = Produkt
Durchschnittspreis	P 1	P 2	P 3	P 4	P 5	P = Produkt
Neukunden	P 1	P 2	P 3	P 4	P 5	P = Produkt
Kundenverluste	P 1	P 2	P 3	P 4	P 5	P = Produkt
Reklamationsquote	P 1	P 2	P 3	P 4	P 5	P = Produkt
Umschlagsgeschwindigkeit	P 1	P 2	P 3	P 4	P 5	P = Produkt

Check: Absatzstruktur

Absatzgebiet	Entwicklung					Notizen
ABC-Analyse nach Absatzgebiete						
Umsatzentwicklung	G 1	G 2	G 3	G 4	G 5	G = Gebiet
Marktanteil	G 1	G 2	G 3	G 4	G 5	G = Gebiet
Deckungsbeitrag	G 1	G 2	G 3	G 4	G 5	G = Gebiet
Durchschnittspreis	G 1	G 2	G 3	G 4	G 5	G = Gebiet
Neukunden	G 1	G 2	G 3	G 4	G 5	G = Gebiet
Kundenverluste	G 1	G 2	G 3	G 4	G 5	G = Gebiet
Reklamationsquote	G 1	G 2	G 3	G 4	G 5	G = Gebiet
Umschlagsgeschwindigkeit	G 1	G 2	G 3	G 4	G 5	G = Gebiet