

## Losaðu fjármagn úr rekstri með notkun upplýsinga! „Retail“-sölugreining frá Annata

Fyrirtæki í verslanarekstri þurfa í meira mæli en áður að ná fjármagni úr rekstri sínum með skilvirkari aðgerðum og nýjum leiðum. Fyrirtæki sem ekki hafa getu til að nýta eignir og mannauð vel, eru með brothætta og illa skilgreinda vinnuferla eða eru rekin á fjárhagslega veikum grunni, munu eiga það á hættu að vera refsað af eigendum, birgjum, lánadrottnum og síðast en ekki síst, sveigjanlegum og öflugum samkeppnisaðilum.

Góð smásölugreining gefur stjórnendum upplýsingar sem nýtast til að bregðast skjótt við aðstoðjandi ógnunum og ná auknum árangri í samkeppni. Með smásölugreiningu frá Annata fær fyrirtæki í verslanarekstri öflugt stuðningstól við að hagræða í rekstrinum og nýta sóknarfæri betur.

### Smásölugreining Annata svarar spurningum á borð við:

- Hverjar eru **tekjur og framlegð** eftir vörum, tímabilum, verslunum, vikudögum, afgreiðslutímum, afgreiðslumönnum og jafnvel fermetrum í verslunum?
- Hvaða **greiðslutegundir** eru algengastar í viðskiptum?
- Hverjar eru **meðaltekjur og meðalframlegð** á körfu (þ.e. innkaup á afgreiðslu) greindar niður á framangreindar greiningarviddir?
- Hver er **körfustærðin**, greind niður á framangreindar greiningarviddir?

Row Labels	1. Q - Fjöldi	2. P - Söluverð	3. C - Kostnaðarverð	Körfustærð (Tekjur)	Körfustærð (Kostnaður)	Körfustærð (Framlegð %)
	Meðalmagn á viðskiptavin	Meðalverð á einingu	Meðalkostnaðarverð á einingu			
Almennar verslanir	1,49	5.129	2.830	7.667	4.231	44,82%
10: Verslun A	1,42	5.533	3.049	7.864	4.334	44,90%
11: Verslun B	1,46	5.882	3.296	8.596	4.817	43,96%
12: Verslun C	1,73	3.281	1.860	5.691	3.226	43,33%
13: Verslun D	1,46	7.896	4.211	11.552	6.161	46,67%
14: Verslun E	1,29	5.868	3.302	7.556	4.252	43,73%
20: Internet verslun	1,87	3.404	2.017	6.367	3.772	40,75%
30: Markaður A	1,13	5.841	3.274	6.597	3.698	43,94%
31: Markaður B	1,35	5.595	2.771	7.533	3.730	50,48%
32: Markaður C	1,81	2.351	1.165	4.259	2.110	50,46%
<b>Grand Total</b>	<b>1,49</b>	<b>5.129</b>	<b>2.830</b>	<b>7.667</b>	<b>4.231</b>	<b>44,82%</b>

### Greining verslanareksturs – hvernig má nýta sölugreiningu?

Margir þekktir óvissuþættir gera það að verkum að erfitt er að stunda þá flóknu jafnvægislist að hafa fjölbreytt vöruframboð og selja vörur hratt og vel. Ítarleg sölugreining getur aðstoðað við markvissari ákvarðanatöku í innkaupum og aðstoðað við að svara spurningum á borð við:

- Hvaða vörusamsetningar á að kaupa inn?
- Í hve miklu magni?
- Hvernig innkaupastefnu er hentugt að ástunda út frá söluferli vara okkar?

Fyrirtæki í verslanarekstri eiga mörg hver í erfiðleikum með að spá fyrir um eftirspurn vara sinna. Vörur sem fyrirtæki eru með á lager skipast gjarnan upp í vörur sem seljast hratt og vel, vörur sem seljast þokkalega vel og vörur sem seljast fyrst og fremst á útsölum í vertíðarlok. Til að tryggja að hver verslun geti hámarkað sölu sína þá þarf að ákveða hversu mikið magn af vöru þarf að vera á lager í hverri verslun

hverju sinni. Birgðagreining (viðbót við sölugreininguna) gerir kleift að greina birgðastöður á vörur í magni og verðmæti, draga fram veltuhraða og gefa skýrar vísbendingar um hvort nægjanlegar birgðir séu tiltækar. Vöruvantanir á vinsælum vörum fela í sér glötuð sölutækifæri sem getur verið kostnaðarsamt fyrir fyrirtækið. Skoðun á meðalgeymslutíma birgða auk samhengis birgða og sölu gefur til kynna ef taka þarf ákvarðanir um hvenær skuli draga úr álagningu á vörum sem hreyfast lítið og hver lækkunin eigi að vera. Tímasetning slíkra ákvarðana er lykilatriði.

Körfustærð (Tekjur) Column Labels										Almennar verslanir Total
Row Labels	Almennar verslanir									
	10: Verslun A	11: Verslun B	12: Verslun C	13: Verslun D	14: Verslun E	20: Internet	30: Markaður A	31: Markaður B	32: Markaður C	
Janúar	4.264	4.753	5.219	6.416	4.528	4.981	4.322			4.912
Febrúar	5.791	7.002	4.858	7.171	6.628	5.744	5.135			6.108
Mars	5.929	6.078	4.527	7.751	6.108	5.681	5.465			5.852
Apríl	5.830	6.325	4.191	9.011	6.650	6.187	4.803			6.000
Máí	6.045	7.280	4.538	10.232	7.389	6.249	5.221			6.709
Júní	7.840	8.832	5.872	12.231	8.419	7.794	5.006	8.478		8.380
Júlí	9.481	10.057	6.231	12.868	8.302	7.479	8.366	8.093	5.153	8.649
Ágúst	8.728	9.458	5.866	12.538	8.454	8.576	7.664	8.765	3.619	9.084
September	8.085	8.610	5.770	11.841	7.648	5.741	7.378	7.004	3.774	6.767
Október	9.259	10.378	6.409	13.152	9.199	5.295	8.031	6.665		8.987
Nóvember	10.223	12.052	6.951	13.425	9.806	5.388	10.431	8.271		10.135
Desember	9.857	9.977	6.532	11.770	7.293	4.937	6.795	6.805	4.555	8.099
<b>Grand Total</b>	<b>7.864</b>	<b>8.596</b>	<b>5.691</b>	<b>11.552</b>	<b>7.556</b>	<b>6.367</b>	<b>6.597</b>	<b>7.533</b>	<b>4.259</b>	<b>7.667</b>

Meðaltekjur í körfu

## Sölugreining, körfugreining, birgðagreining

Greiningarlausnir sem draga fram lykilmætti um árangur fyrirtækja í verslanarekstri geta reynst mjög öflugt vopn til eftirlits og árangursstjórnunar. „Retail“-sölugreining Annata er lausn sem býður upp á eftirfarandi möguleika:

- **Ítarlega sölugreiningu** þar sem gefst kostur á að bera saman frammistöðu verslana á ólíkum tímabilum og aðstoða stjórnendur við að koma auga á hvar möguleg frammistöðuvandamál geta legið. Jafnframt að átta sig á því hvaða vörur eru að skila mestri veltu í hverri verslun fyrir sig. Hvort sem áherslan er á selt magn, veltu eða framlegð þá er með skjótum og þægilegum hætti hægt að draga fram upplýsingar sem mynda grunn til markvissrar ákvarðanatöku. Verslanastjórar geta öðlast góða innsýn varðandi hvað er að seljast best, á hvaða tíma dags mestu álagspunktur eru, eftir kössum og borið sig saman við aðrar verslanir.
- Með sértækum mælikvörðum fyrir verslanir má greina **körfustærðir** (magn keypt í afgreiðslu) og meðalveltu og meðalframlegð á afgreiðslu. Með því móti má fá góða innsýn inn í breytingar á kauphegðun viðskiptavina.
- **Birgðagreiningu (viðbót)** þar sem sýnin á frammistöðu er útvíkkuð með því að skoða núverandi og sögulegar birgðastöður, veltuhraða birgða og geymslutíma á lager.
- **Fjárhagsgreining, verkþókhaldsgreining, viðskiptamannagreining**

## Upplýsingar veita:

Art Schalk, s. 617 1055, art@annata.is

Marteinn Þór Arnar, s. 660 1033, marteinn@annata.is