

PuK Planung und Kontrolle

■ DATEN IM ZUSAMMENHANG

Komprimierte Darstellung der relevanten Artikeldaten erlauben fundierte Entscheidungen. Auf einer Seite werden Stammdaten, Verkaufspreise der Filialen und der Abverkauf der Filialen dargestellt. Die rechte Seite der Darstellung enthält die Daten des Lieferanten, d.h.: „Von welchen Lieferanten wird ein Artikel zu welchen Preisen geliefert.“ Zusätzlich enthält die Seite die letzten Lieferungen. Falls der Artikel in Aktion verkauft wurde, werden die Aktionen ebenfalls angezeigt

■ ARTIKELUMSATZ

Artikellisten ermöglichen eine flexible Zusammenstellung von Sortimenten. MESS-PuK bietet hier die Möglichkeit Zusammenhänge zwischen einzelnen Artikeln unterschiedlicher Artikelgruppen aufzuzeigen. Dadurch lassen sich z.B. Kombinationen bestimmter Artikel zusammenstellen, die im Rahmen von Aktionen als Instrument zur Verkaufsförderung einsetzbar sind.

■ ALLE DATEN IM GRIFF

Typische Fragestellungen für Abteilungen und Warengruppen sind:

- wie hat sich der Umsatz im laufenden Monat gegenüber dem Vormonat und dem Monat des Vorjahres verändert, oder
 - ist die Abteilung in der Filiale A besser als die gleiche in Filiale B seit Jahresbeginn gelaufen, oder
 - welche Warengruppe hat sich unterschiedlich zum Gesamtunternehmen entwickelt.
- Diese Fragestellungen werden mit MESS-PuK beantwortet. Dazu können maximal drei Vergleichszeiträume definiert werden. Um den Verlauf darzustellen, wird die Periode - Tag, Woche oder Monat - angegeben.

■ DIE WEITERE BEARBEITUNG

Die Tabelle wird durch Mausclick auf die Spalte auf- oder absteigend sortiert. Die Summenfunktion erlaubt, nach Filialen oder Abteilungen (wie Warengruppen) zu verdichten. Mit der Filterfunktion werden nur gewünschte Daten angezeigt z.B. Umsatz. Langzeitbetrachtungen sind durch die grafische Darstellung einfach möglich. Gerade bei Massendaten werden Problemsituationen so transparent und übersichtlich.

■ AKTIONSAUSWERTUNG

Werbemaßnahmen sind ein elementares Instrument, um Umsatz und Marktanteile zu beeinflussen. Preisreduzierungen sollen den Absatz erhöhen und zusätzliche Kunden anlocken. Ob eine Preissenkung tatsächlich zu mehr Umsatz beim einzelnen Artikel geführt hat, lässt sich über MESSPuK leicht feststellen.

Die mittlere Tabelle zeigt alle Artikel in dieser Aktion. Die untere Tabelle zeigt die Auswirkungen, sortiert nach Mehrabsatz in der Aktion zur Vorwoche. Durch den Vergleich von Abverkauf zum Normalpreis und Aktionspreis lässt sich die Wirksamkeit der Preissenkung ablesen: „Welche Artikel haben besonders auf den Preisnachlass reagiert und welche Artikel sind „normal“ trotz der Preissenkung verkauft worden.“



- § PuK unterstützt Einkauf und Vertrieb in der Analyse und Planung
- § Aktives Controlling durch kurzfristige Erfolgsrechnung ermöglicht Schwachstellenanalyse
- § Umfangreiche Auswertungen sind schnell und effizient in einfacher Form, nach kurzer Einweisung, durchzuführen
- § Die Ergebnisse werden tabellarisch, grafisch oder in Drucklisten bereitgestellt