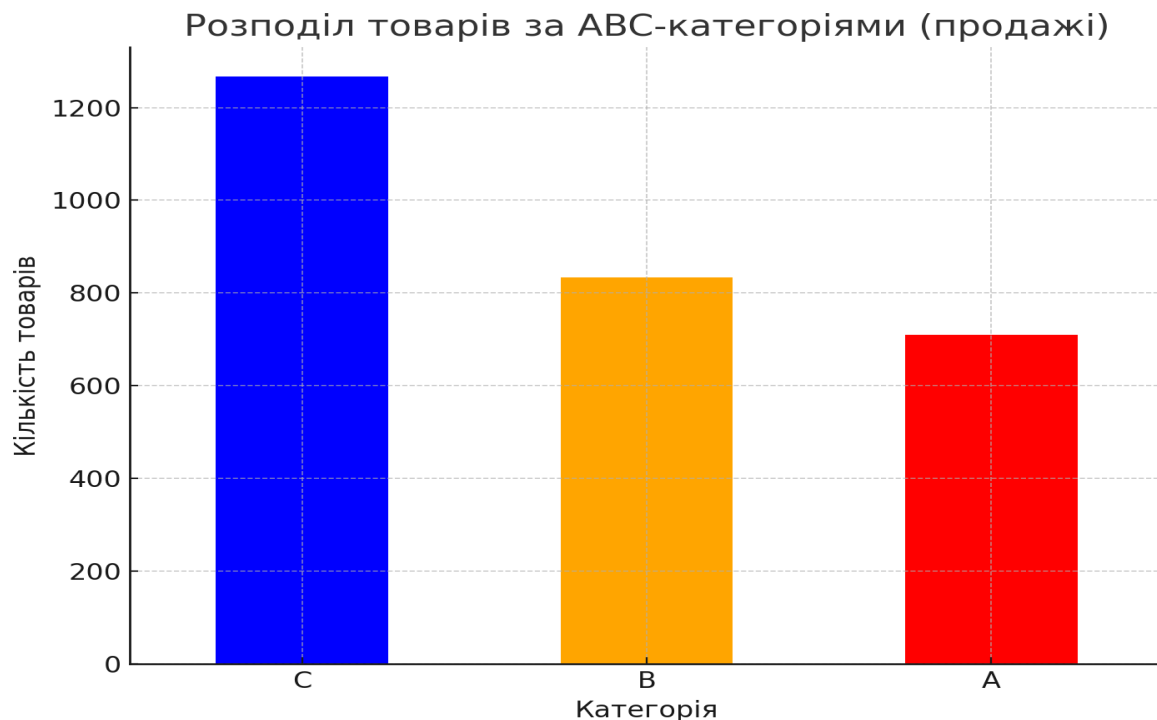
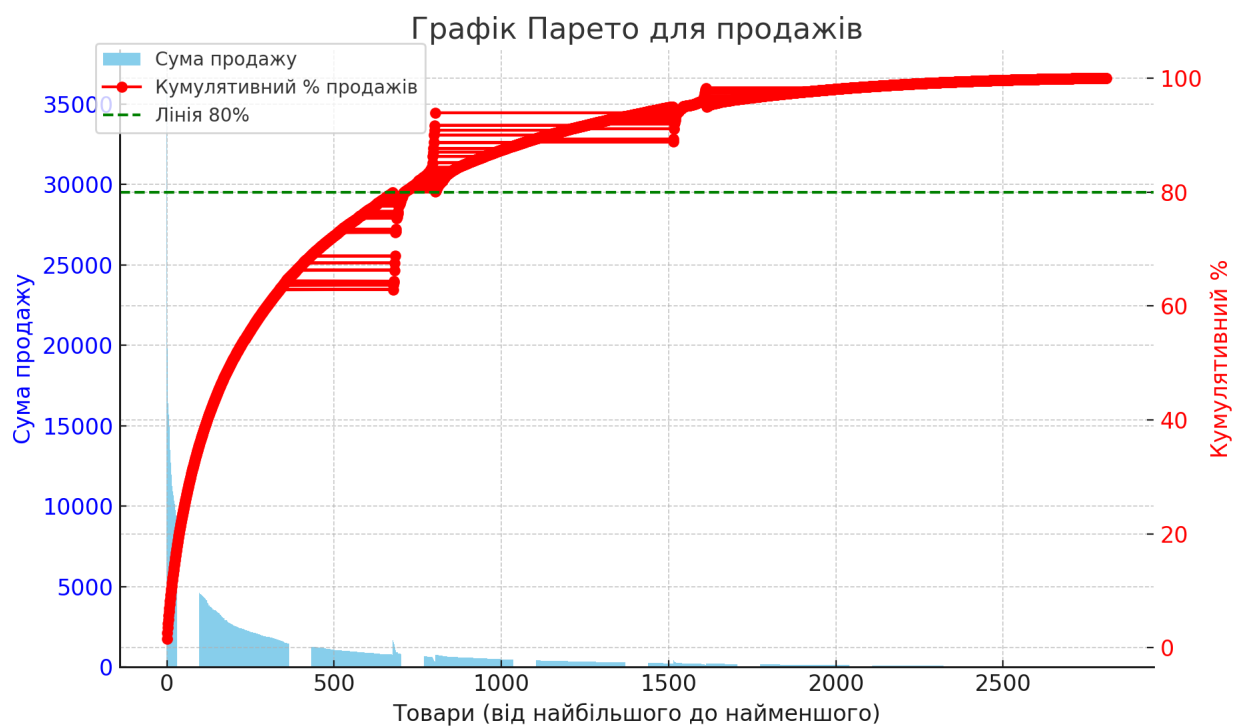
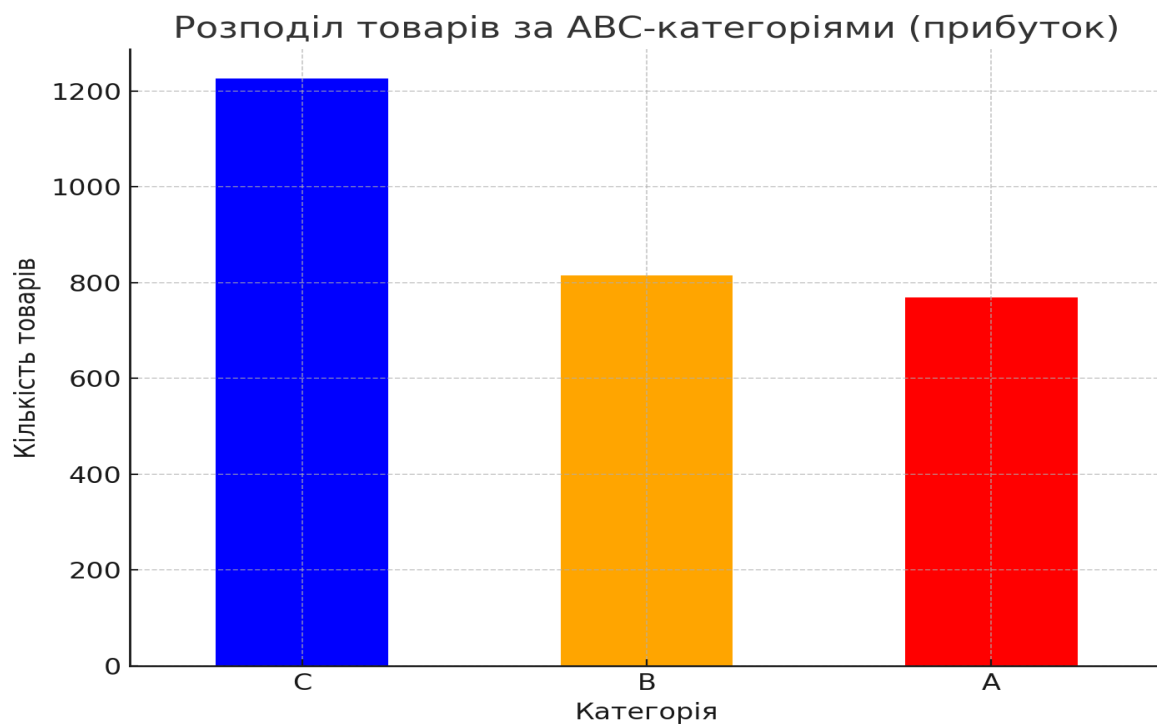


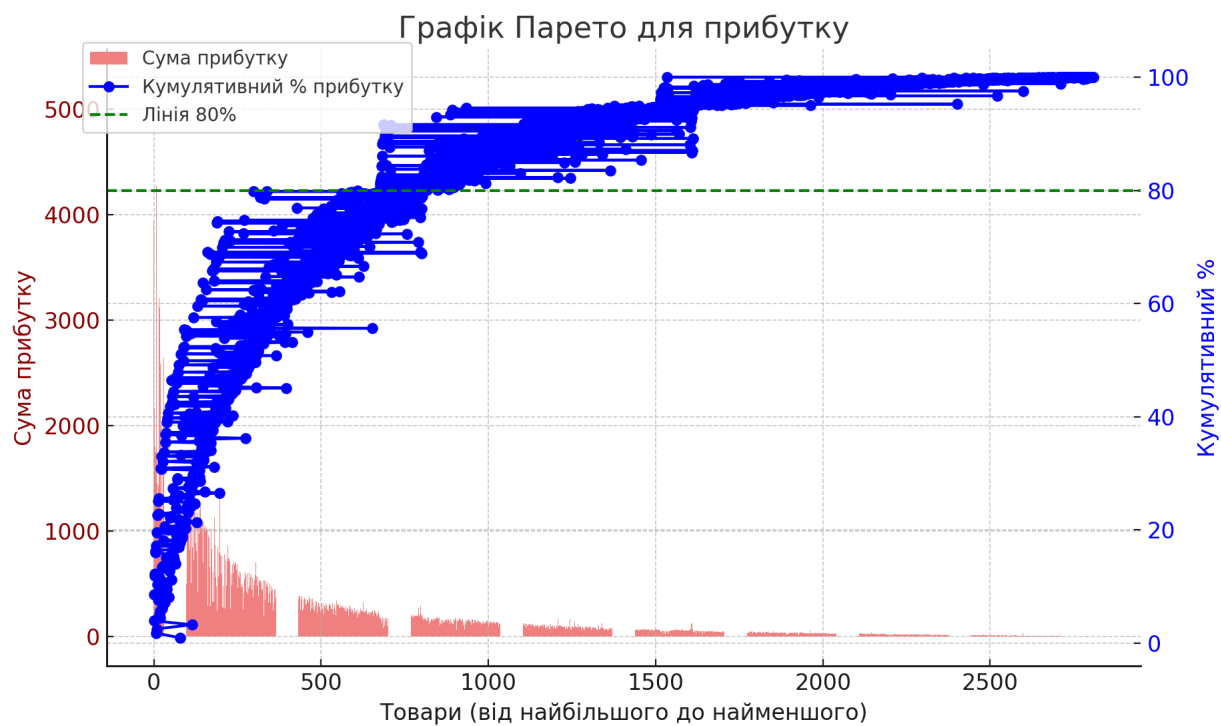
# Аналіз продажів та прибутку

Висновки та рекомендації:

1. ABC-аналіз: - Найбільша частка продажів та прибутку генерується товарами категорії "А". Це ключові товари, на які слід зосередитися. - Категорія "С" має найбільшу кількість найменувань, але вони приносять мінімальні продажі та прибуток.
2. Графіки Парето: - Близько 20% товарів формують понад 80% продажів та прибутку. - Ці товари слід підтримувати в наявності, аналізувати їх конкурентоспроможність та можливі способи підвищення маржинальності.
3. Групи товарів: - Найбільш дохідні групи товарів – це цигарки, напої (кава, чай), пиво та мінеральна вода. - Менш прибуткові групи можуть бути переглянуті з точки зору маркетингової підтримки або виключення.
4. Оптимізація асортименту: - Товари категорії "С" за продажами та прибутком слід припинити продавати, щоб зменшити витрати на логістику, складські запаси та маркетинг. - Варто переглянути категорію "В", чи є в ній товари, які можна перевести до "А" шляхом рекламних акцій або зміни ціноутворення.







Топ-10 груп товарів за сумою прибутку

