Unternehmensprofil

Die SportsGo GmbH aus Böblingen hat sich auf die Herstellung von Wintersportartikeln spezialisiert. Das Unternehmen vertreibt seine Produkte bisher hauptsächlich im süddeutschen Raum.

Für die Wintersaison 2018/2019 hat sich die SportsGo GmbH zum Ziel gesetzt den bisherigen Umsatz von 21.336.500,00 EUR im vergangenen Geschäftsjahr deutlich zu steigern.

Bevor neue Kunden akquiriert werden, soll zuerst die vorhandene Kundenstruktur untersucht werden und geeignete Maßnahmen im Umgang mit den Kunden eingeführt werden.

Im Rahmen Ihrer Tätigkeit als Assistent/in der Marketing-Abteilungsleiterin unterstützen Sie Frau Berger bei der Untersuchung der Kundenstruktur.

Ihre Aufgabe ist es, mit Hilfe einer ABC-Analyse eine Klassifizierung der Kunden durchzuführen.

Aufträge

1. Führen Sie eine ABC-Analyse mittels eines Tabellenkalkulationsprogrammes durch. Verwenden Sie dazu die Daten aus der vorliegenden Tabelle und bearbeiten Sie diese.

 

1. Teilen Sie in einer E-Mail Frau Berger die Ergebnisse der ABC-Analyse mit und begründen Sie für jede Kundengruppe eine geeignete Maßnahme zur Betreuung und Kundenbindung. Schlagen Sie außerdem eine Strategie vor, wie die die SportsGo GmbH neue Kunden gewinnen kann.



**Für Schnelle:**

Erstellen Sie eine Kurzpräsentation in der Sie die Grenzen der erstellten ABC-Analyse aufzeigen und erläutern Sie weitere Faktoren, die bei der Einteilung der Kunden zu berücksichtigen sind.

Datenkranz

|  |
| --- |
| **Auszug aus dem QM-Handbuch** |
| ***Informationen zur Kunden-ABC-Analyse*** |
| Bei der Kunden-ABC-Analyse werden diese entsprechend ihres Umsatzes klassifiziert.Für die ABC-Klassifizierung gilt:* A-Kunden: umsatzstärkste Gruppe, Anteil am Gesamtumsatz 75%
* B-Kunden: erbringen geringere Umsätze, Anteil am Gesamtumsatz ca. 20%
* C-Kunden: umsatzschwächste Gruppe, Anteil am Gesamtumsatz ca. 5%.
 |
| Vorgehensweise | Siehe Informationen zur ABC-Analyse im Bereich Beschaffung |
| ***Ort, Datum*** | ***Unterschrift*** |
| Böblingen, 04.04.20XX | Silvia Berger |