Методика отчета Двойной ABC анализ.

Как использовать отчет для определения позиции выгодных для продажи.

- Определение ранга и динамика.
- Как определить позиции в Go-list.
- Как сравнить результат по Go-list.

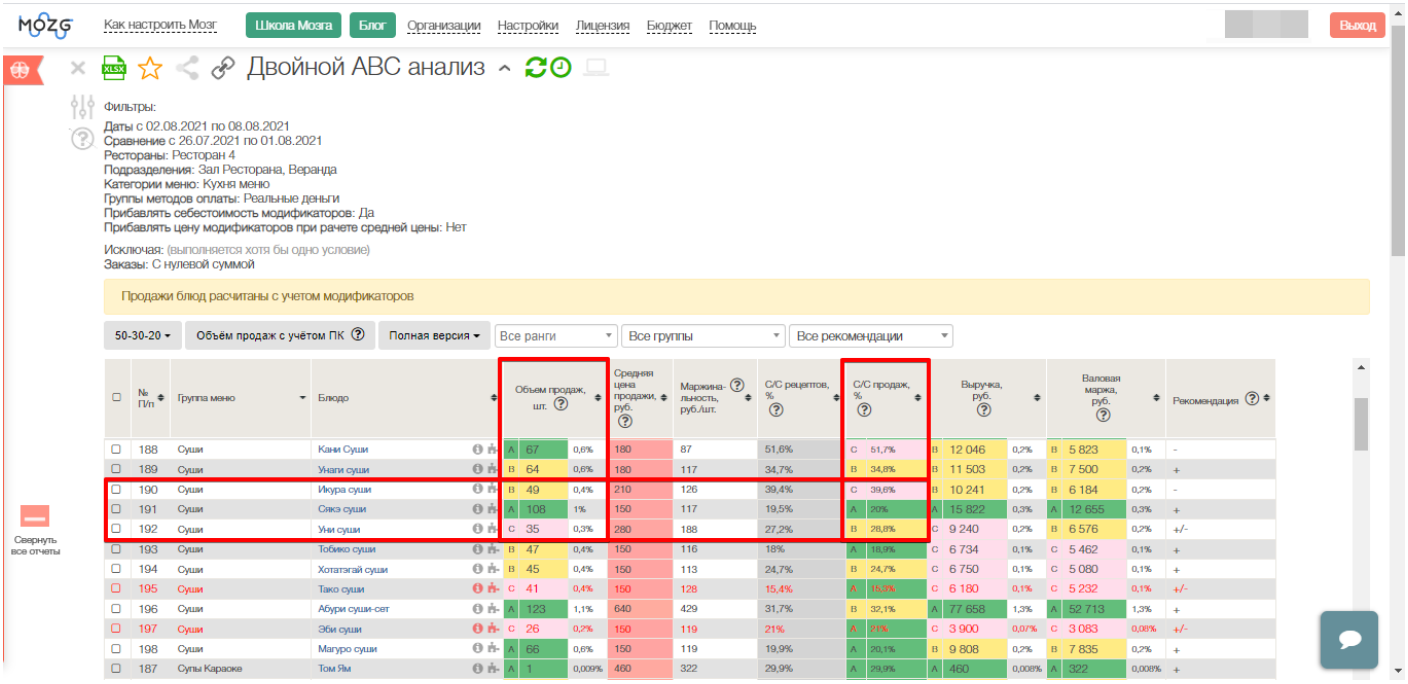
Определение ранга и динамика.

У каждой позиции в себестоимости и объеме продажи есть категория. Категория определяется через процентное соотношение расчетом только внутри группы меню. Таких категории всего три и определение адаптировано к модели ABC анализа для ресторана - 50%/30%/20%.

группа A - занимает 50%, категория наиболее ценная ;

группа B - занимает 30%, категория промежуточной ценности;

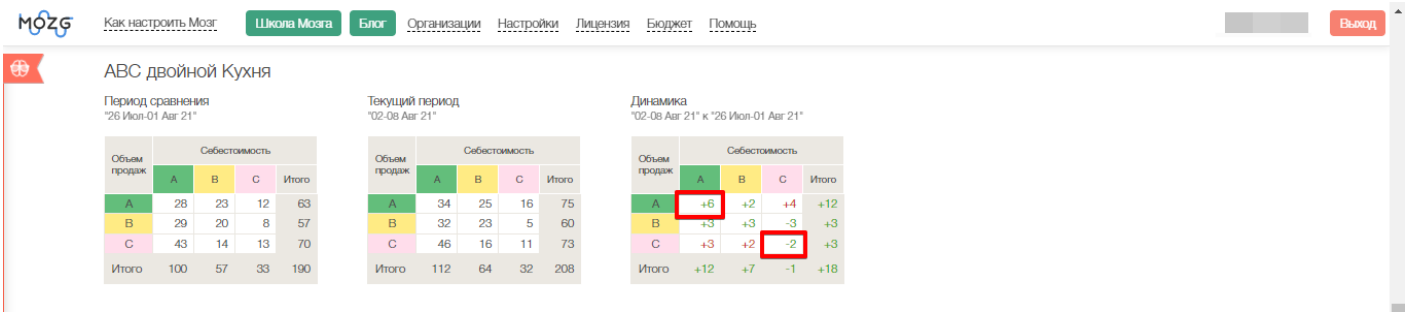
группа C - занимает 20%, категория наименее ценная:



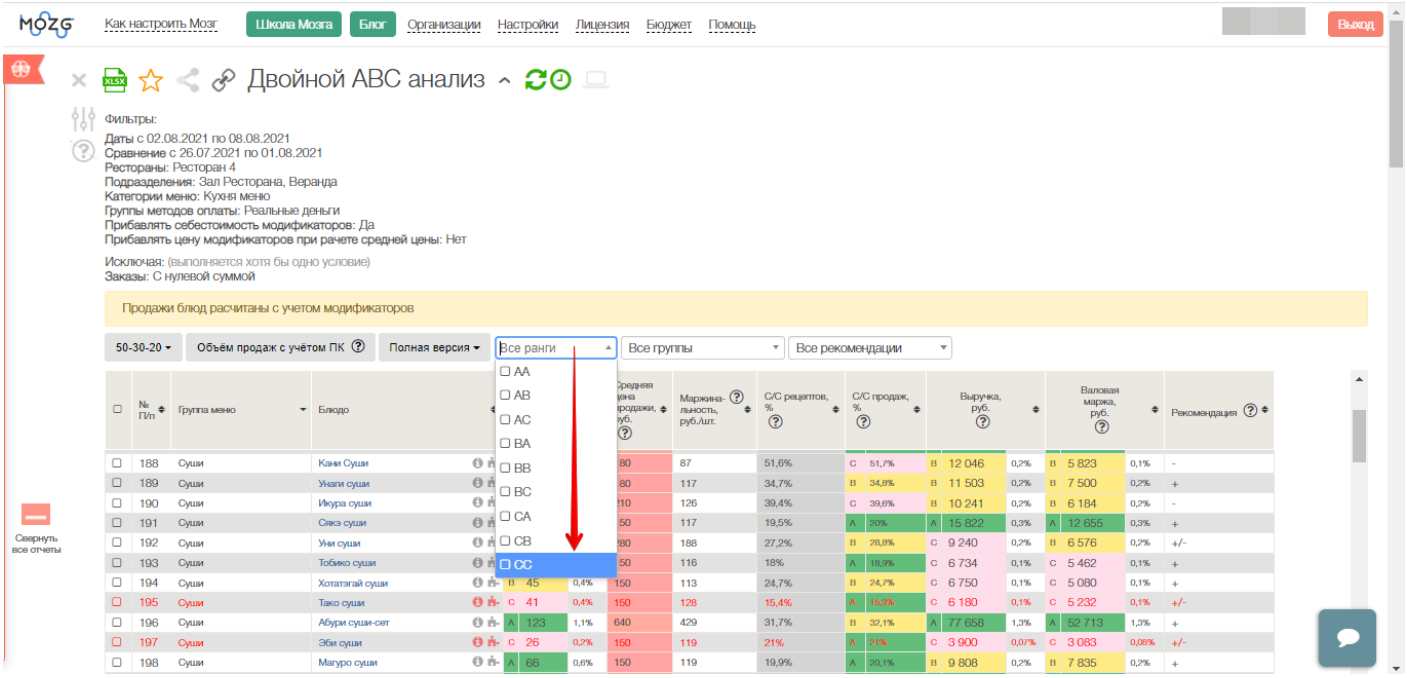
Ранг состоит из двух категорий, где первая - это "Объём продаж, шт.", вторая - это "С/С продаж %". Всего может быть девять рангов: AA, AB, AC, BA, BB, BC, CA, CB, CC.

В разделе отчета "ABC двойной Кухня" показана динамика по рангам, то есть анализ между периодами с выводом изменения количества наиболее и наименее ценных позиции в меню. В примере показано, что количество не выгодных позиции для продажи с низким спросом и высокой себестоимостью, ранг "**CC**", снизилось на **-2 шт**., количество с высоким спросом и низкой себестоимостью, ранг "**AA**", выросло на **+6 шт**.

В динамике показатели имеют градиент, где **зеленый** - это хорошо, а **красный** - это плохо:



В отчете можно использовать фильтр и отсортировать позиции по рангам. Мы для примера посмотрим позиции с рангом "**CC**":



В результате будут показаны все наименее ценные позиции, которые формируют наименьшую выручку, по причине низкого спроса и высокого % себестоимости продажи. Какие в дальнейшем принимать решения по таким позициям, то это работа с отчетом "ABC анализ" (портфельный анализ меню - **ссылка**):

Как настроить Мозг | Школа Мозга | Блог | Организации | Настройки | Лицензия | Бюджет | Помощь | Выход

Двойной ABC анализ

Фильтры:
Даты с 02.08.2021 по 08.08.2021
Сравнение с 26.07.2021 по 01.08.2021
Рестораны: Ресторан 4
Подразделения: Зал Ресторана, Веранда
Категории меню: Кухня меню
Группы методов оплаты: Реальные деньги
Прибавлять себестоимость модификаторов: Да
Прибавлять цену модификаторов при рачете средней цены: Нет

Исключая: (выполняется хотя бы одно условие)
Заказы: С нулевой суммой

Продажи блюд расчитаны с учетом модификаторов

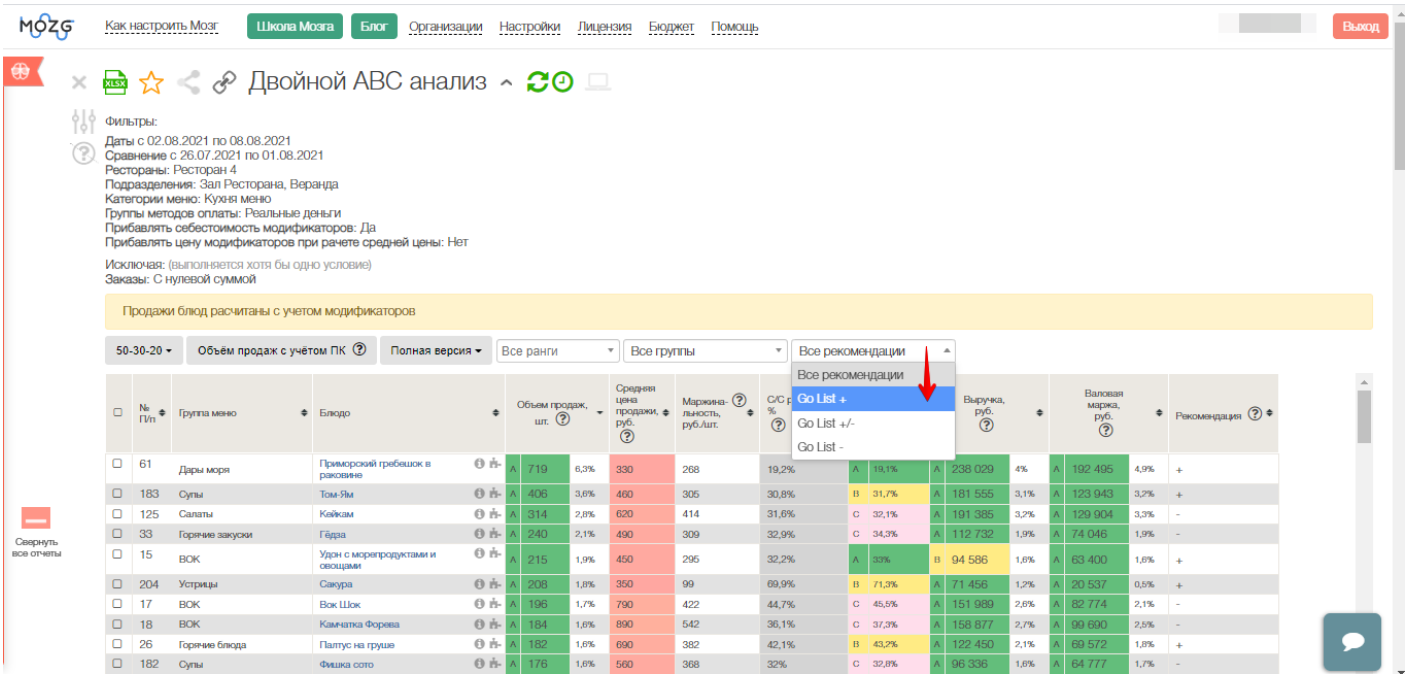
50-30-20 | Объём продаж с учётом ПК | Полная версия | CC × | Все группы | Все рекомендации

Свернуть все отчеты

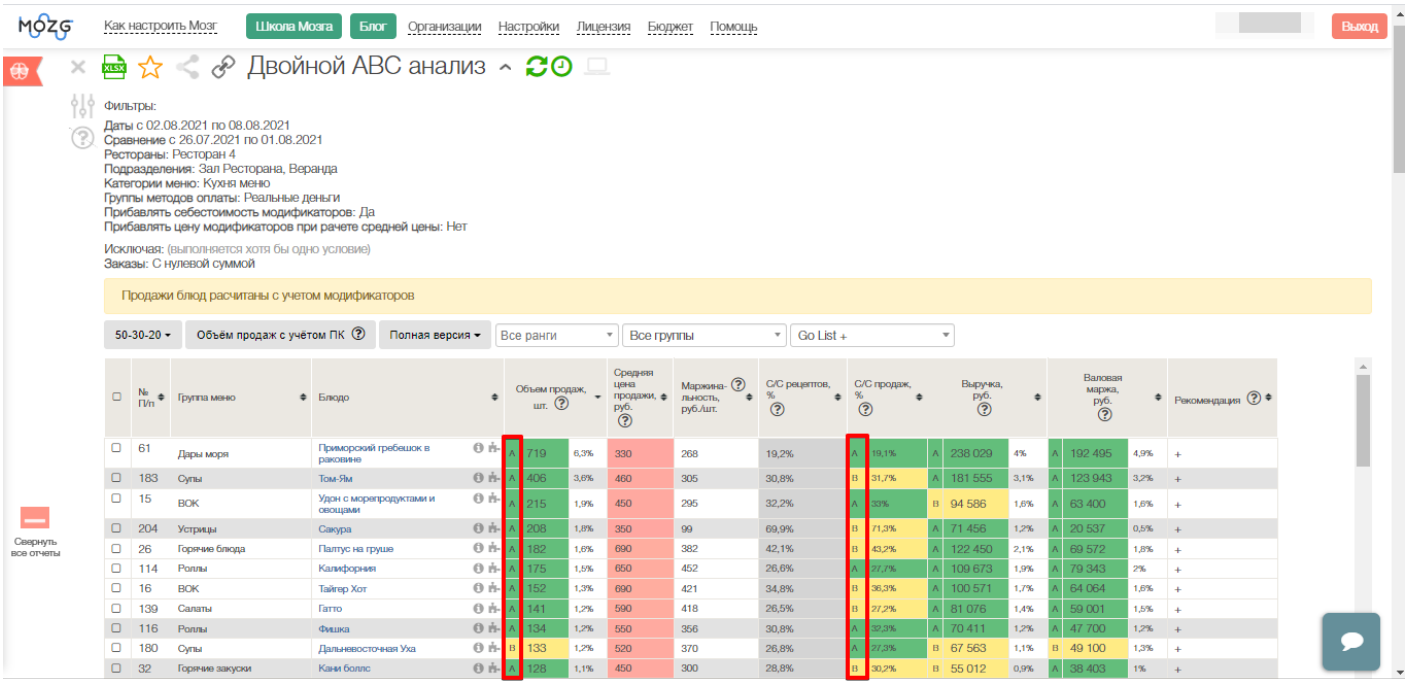
№ П/п	Группа меню	Блюдо	Объем продаж, шт.		Средняя цена продажи, руб.	Маржинальность, руб./шт.	С/С рецептов, %	С/С продаж, %	Выручка, руб.		Валовая маржа, руб.		Рекомендация
179	Спайси суши	Спайси Унаги в огурце	C 8	0,07%	150	71	52,7%	C 52,7%	C 1 125	0,02%	C 532	0,01%	-
159	Сорбет, мороженое	Мороженое Дор Бло	C 11	0,1%	100	38	62,1%	C 62,1%	C 1 100	0,02%	C 417	0,01%	-
160	Сорбет, мороженое	Мороженое с хлебом и виски	C 6	0,05%	100	28	72%	C 72%	C 600	0,01%	C 168	0,004%	-
142	Сашими	Унаги сашими	C 27	0,2%	380	168	51,9%	C 54%	C 9 859	0,2%	C 4 535	0,1%	-
130	Салаты	Кван-До	C 27	0,2%	450	290	32,3%	C 33,4%	C 11 745	0,2%	C 7 818	0,2%	-
99	Роллы	Ролл Чинми	C 24	0,2%	550	336	35,4%	C 36,7%	C 12 740	0,2%	C 8 064	0,2%	-
104	Роллы	Хакусан	C 6	0,05%	950	449	34,7%	C 42,3%	C 4 670	0,08%	C 2 694	0,07%	-
108	Роллы	Ролл Ки	C 12	0,1%	650	410	33,9%	C 35%	C 7 571	0,1%	C 4 923	0,1%	-
69	Десерты	Нарру-В	C 22	0,2%	450	305	30,5%	C 31,1%	C 9 720	0,2%	C 6 701	0,2%	-
54	Гриль меню	Говядина Вагю А4	C 28	0,2%	1 250	459	63,3%	C 63,3%	B 35 000	0,6%	C 12 862	0,3%	-
1	Casual Десерты	Десерт Хейко	C 20	0,2%	300	211	30,1%	C 29,9%	B 6 030	0,1%	C 4 225	0,1%	-
		Итого	11 347		521	345	31,8%	32,5%	5 912 894		3 919 706		

Как определить позиции в Go-list.

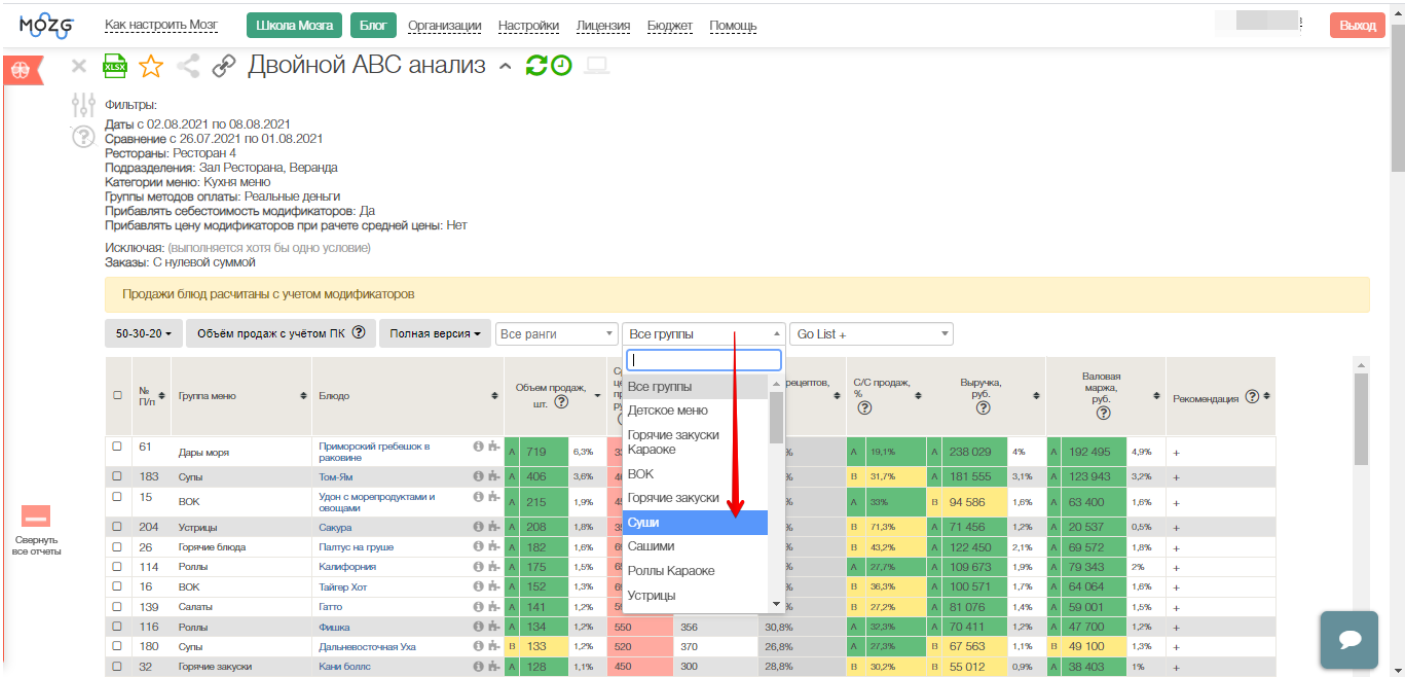
Для определения какие позиции выбрать в Go-list, отчет использует два показателя - это "С/С продаж, %" и "Объём продаж, шт.". Такими позициями являются те у которых следующие ранги- АА, АВ, ВА, ВВ и их можно отсортировать поменяв значение во вкладке "Все рекомендации" на значением "Go-list+":



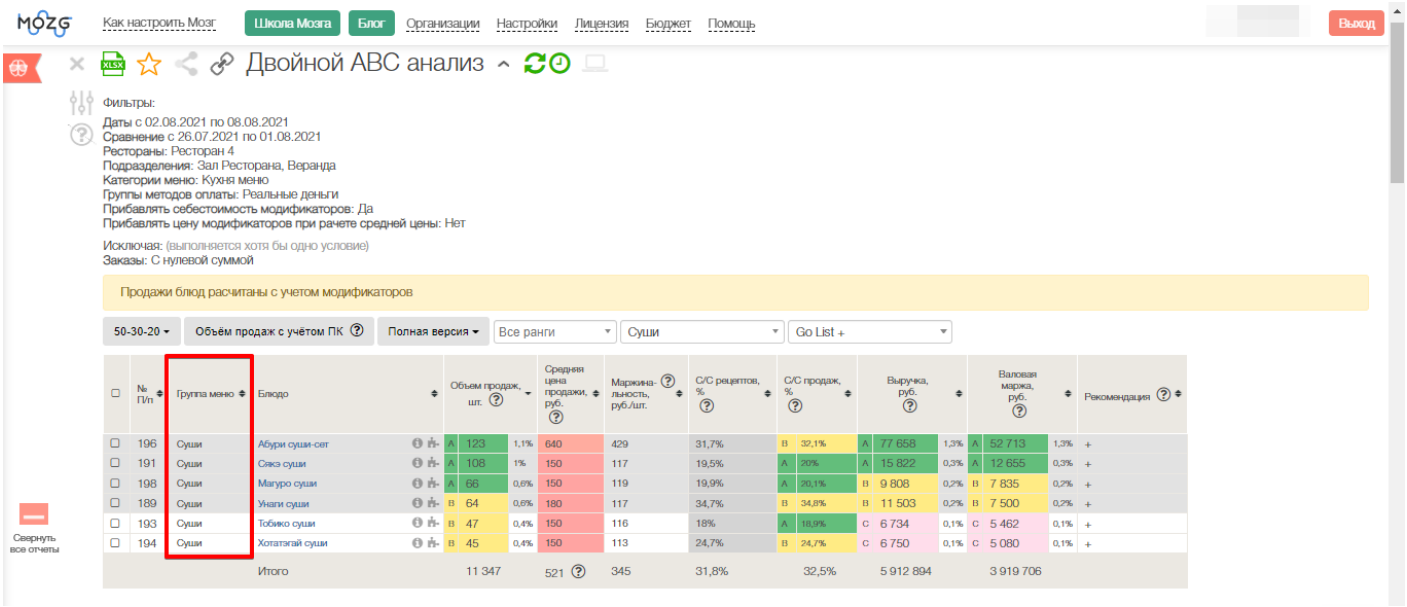
В результате сформировался Go-list из позиции, у которых выгодный процент себестоимости продаж с категорией А или В, а также наилучший объём продаж с категорией А или В:



В примере построен Go-list по категории "Кухня меню", которая состоит из многих групп меню. Каждую группу можно посмотреть по отдельности. Для этого поменяйте условие во вкладке "Все группы" на искомую, к примеру выберем группу меню "Суши":



Отчет по выбранной группе меню сформировался и теперь мы можно определится, что включить в Go-list:



№ П/п	Группа меню	Блюдо	Объем продаж, шт.		Средняя цена продажи, руб.	Маржинальность, руб./шт.	С/С рецептов, %	С/С продаж, %	Выручка, руб.		Валовая маржа, руб.		Рекомендация
196	Суши	Абури суши-сет	A 123	1,1%	640	429	31,7%	B 32,1%	A 77 658	1,3%	A 52 713	1,3%	+
191	Суши	Сяка суши	A 108	1%	150	117	19,5%	A 20%	A 15 822	0,3%	A 12 655	0,3%	+
198	Суши	Магуро суши	A 66	0,6%	150	119	19,9%	A 20,1%	B 9 808	0,2%	B 7 835	0,2%	+
189	Суши	Унаги суши	B 64	0,6%	180	117	34,7%	B 34,8%	B 11 503	0,2%	B 7 500	0,2%	+
193	Суши	Тобико суши	B 47	0,4%	150	116	18%	A 18,9%	C 6 734	0,1%	C 5 462	0,1%	+
194	Суши	Хотатэгай суши	B 45	0,4%	150	113	24,7%	B 24,7%	C 6 750	0,1%	C 5 080	0,1%	+
		Итого	11 347		521	345	31,8%	32,5%	5 912 894		3 919 706		

В колонке "Рекомендация" есть три обозначения:

+ рекомендуем поставить позицию в Go-list ;

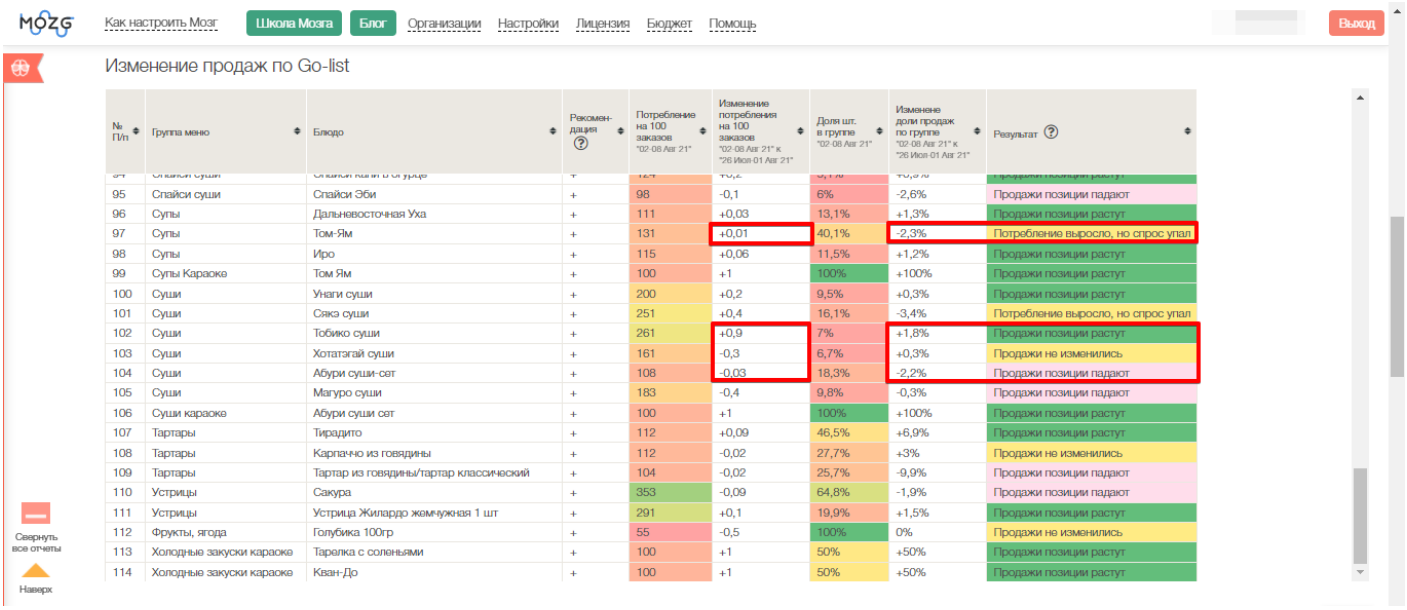
- не рекомендуем ставить в Go-list;

+/- спорная позиция, принять решение необходимо принять самостоятельно.

Как сравнить результат по Go-list.

В разделе отчета "Изменение продаж по Go-list" выводится сравнительный анализ по спросу и потреблению между периодами. Это показывает как работает Go-list.

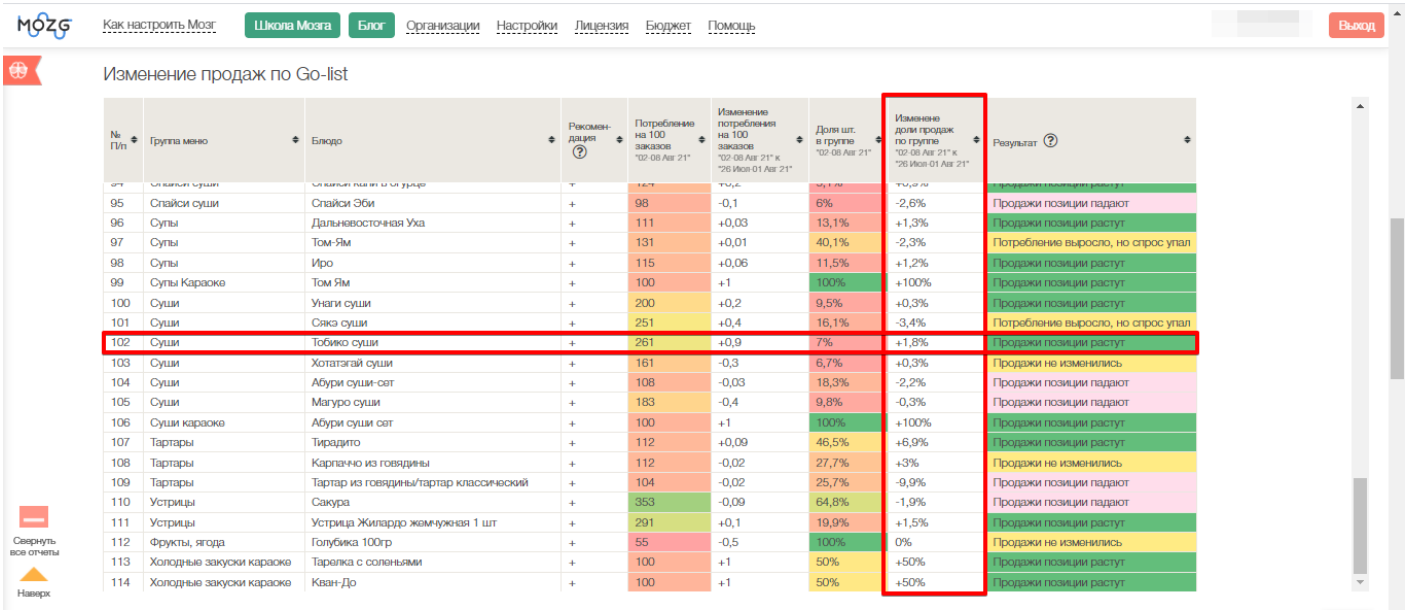
- **продажи позиции растут** - у позиции положительная динамика как в доли продаж группы так и в потребление на 100 заказов;
- **продажи не изменились -** у позиции нет существенных изменений в периодах ;
- **потребление выросло, но спрос упал -** у позиции отрицательная динамика в доли продаж группы, но положительная в потребление на 100 заказов;
- **продажи позиции падают** - у позиции отрицательная динамика как в доли продаж группы так и в потребление на 100 заказов:



№ П/п	Группа меню	Блюдо	Рекомендация	Потребление на 100 заказов "02-08 Авг 21"	Изменение потребления на 100 заказов "02-08 Авг 21" к "26 Июл-01 Авг 21"	Доля шт. в группе "02-08 Авг 21"	Изменение доли продаж по группе "02-08 Авг 21" к "26 Июл-01 Авг 21"	Результат
95	Спайси суши	Спайси Эби	+	98	-0,1	6%	-2,6%	Продажи позиции падают
96	Супы	Дальневосточная Уха	+	111	+0,03	13,1%	+1,3%	Продажи позиции растут
97	Супы	Том-Ям	+	131	+0,01	40,1%	-2,3%	Потребление выросло, но спрос упал
98	Супы	Иро	+	115	+0,06	11,5%	+1,2%	Продажи позиции растут
99	Супы Караоке	Том Ям	+	100	+1	100%	+100%	Продажи позиции растут
100	Суши	Унаги суши	+	200	+0,2	9,5%	+0,3%	Продажи позиции растут
101	Суши	Сяка суши	+	251	+0,4	16,1%	-3,4%	Потребление выросло, но спрос упал
102	Суши	Тобико суши	+	261	+0,9	7%	+1,8%	Продажи позиции растут
103	Суши	Хотатэгай суши	+	161	-0,3	6,7%	+0,3%	Продажи не изменились
104	Суши	Абури суши-сет	+	108	-0,03	18,3%	-2,2%	Продажи позиции падают
105	Суши	Магуро суши	+	183	-0,4	9,8%	-0,3%	Продажи позиции падают
106	Суши караоке	Абури суши сет	+	100	+1	100%	+100%	Продажи позиции растут
107	Тартары	Тирадито	+	112	+0,09	46,5%	+6,9%	Продажи позиции растут
108	Тартары	Карпаччо из говядины	+	112	-0,02	27,7%	+3%	Продажи не изменились
109	Тартары	Тартар из говядины/тартар классический	+	104	-0,02	25,7%	-9,9%	Продажи позиции падают
110	Устрицы	Сакура	+	353	-0,09	64,8%	-1,9%	Продажи позиции падают
111	Устрицы	Устрица Жилардо жемчужная 1 шт	+	291	+0,1	19,9%	+1,5%	Продажи позиции растут
112	Фрукты, ягода	Голубика 100гр	+	55	-0,5	100%	0%	Продажи не изменились
113	Холодные закуски караоке	Тарелка с солеными	+	100	+1	50%	+50%	Продажи позиции растут
114	Холодные закуски караоке	Кван-До	+	100	+1	50%	+50%	Продажи позиции растут

В качестве примера рассмотрим позицию - Тобико суши.

- Результат - Продажи позиции растут;
- Спрос на позицию вырос на +1,8 %;



Как настроить Мозг | Школа Мозга | Блог | Организации | Настройки | Лицензия | Бюджет | Помощь | Выход

Изменение продаж по Go-list

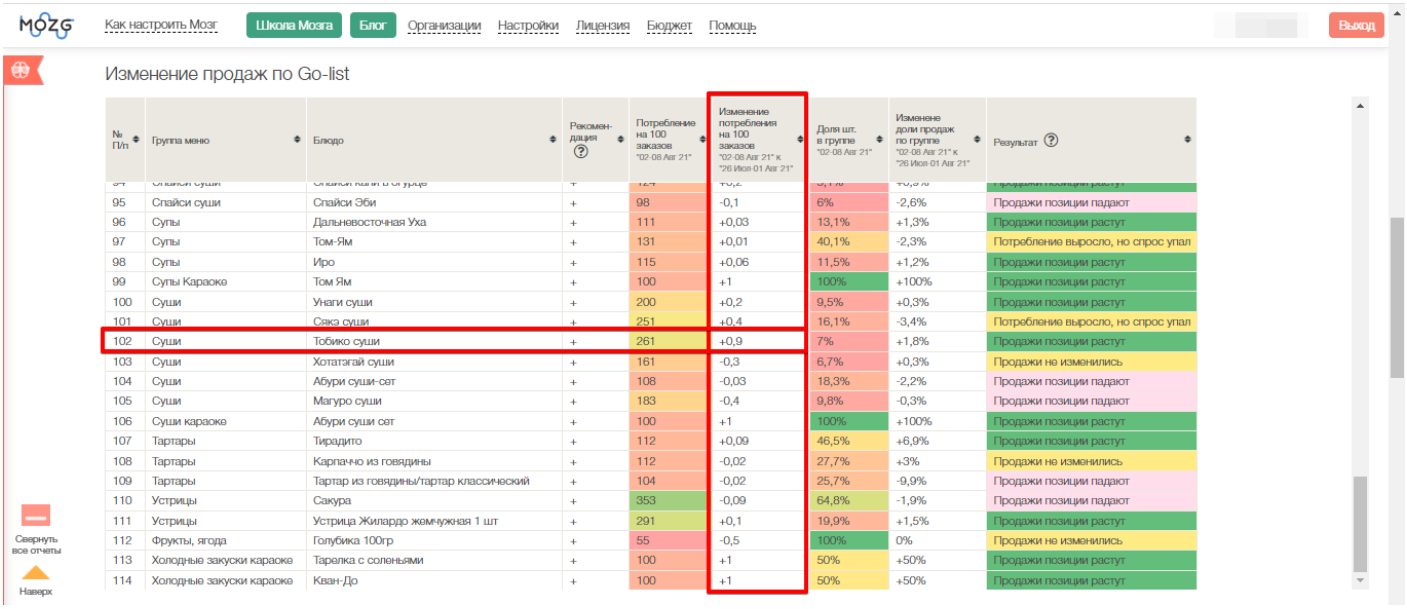
№ П/п	Группа меню	Блюдо	Рекомен-дация	Потребление на 100 заказов "02-08 Авг 21"	Изменение потребления на 100 заказов "02-08 Авг 21" к "26 Июл-01 Авг 21"	Доля шт. в группе "02-08 Авг 21"	Изменение доли продаж по группе "02-08 Авг 21" к "26 Июл-01 Авг 21"	Результат
95	Спайси суши	Спайси Эби	+	98	-0,1	6%	-2,6%	Продажи позиции падают
96	Супы	Дальневосточная Уха	+	111	+0,03	13,1%	+1,3%	Продажи позиции растут
97	Супы	Том-Ям	+	131	+0,01	40,1%	-2,3%	Потребление выросло, но спрос упал
98	Супы	Иро	+	115	+0,06	11,5%	+1,2%	Продажи позиции растут
99	Супы Караоке	Том Ям	+	100	+1	100%	+100%	Продажи позиции растут
100	Суши	Унаги суши	+	200	+0,2	9,5%	+0,3%	Продажи позиции растут
101	Суши	Сяка суши	+	251	+0,4	16,1%	-3,4%	Потребление выросло, но спрос упал
102	Суши	Тобико суши	+	261	+0,9	7%	+1,8%	Продажи позиции растут
103	Суши	Хотатэгай суши	+	161	-0,3	6,7%	+0,3%	Продажи не изменились
104	Суши	Абури суши-сет	+	108	-0,03	18,3%	-2,2%	Продажи позиции падают
105	Суши	Магуро суши	+	183	-0,4	9,8%	-0,3%	Продажи позиции падают
106	Суши караоке	Абури суши сет	+	100	+1	100%	+100%	Продажи позиции растут
107	Тартары	Тирадито	+	112	+0,09	46,5%	+6,9%	Продажи позиции растут
108	Тартары	Карпаччо из говядины	+	112	-0,02	27,7%	+3%	Продажи не изменились
109	Тартары	Тартар из говядины/тартар классический	+	104	-0,02	25,7%	-9,9%	Продажи позиции падают
110	Устрицы	Сакура	+	353	-0,09	64,8%	-1,9%	Продажи позиции падают
111	Устрицы	Устрица Жилардо жемчужная 1 шт	+	291	+0,1	19,9%	+1,5%	Продажи позиции растут
112	Фрукты, ягода	Голубика 100гр	+	55	-0,5	100%	0%	Продажи не изменились
113	Холодные закуски караоке	Тарелка с соленьями	+	100	+1	50%	+50%	Продажи позиции растут
114	Холодные закуски караоке	Кван-До	+	100	+1	50%	+50%	Продажи позиции растут

Свернуть все отчеты

Наверх

- потребление на 100 заказов выросло на +0,9;

Выводы сотрудники зала стали активнее предлагать эту позицию тем самым она могла повлиять на увеличение выручки и маржинальности:



Как настроить Мозг | Школа Мозга | Блог | Организации | Настройки | Лицензия | Бюджет | Помощь | Выход

Изменение продаж по Go-list

№ П/п	Группа меню	Блюдо	Рекомен-дация	Потребление на 100 заказов "02-08 Авг 21"	Изменение потребления на 100 заказов "02-08 Авг 21" к "26 Июл-01 Авг 21"	Доля шт. в группе "02-08 Авг 21"	Изменение доли продаж по группе "02-08 Авг 21" к "26 Июл-01 Авг 21"	Результат
95	Спайси суши	Спайси Эби	+	98	-0,1	6%	-2,6%	Продажи позиции падают
96	Супы	Дальневосточная Уха	+	111	+0,03	13,1%	+1,3%	Продажи позиции растут
97	Супы	Том-Ям	+	131	+0,01	40,1%	-2,3%	Потребление выросло, но спрос упал
98	Супы	Иро	+	115	+0,06	11,5%	+1,2%	Продажи позиции растут
99	Супы Караоке	Том Ям	+	100	+1	100%	+100%	Продажи позиции растут
100	Суши	Унаги суши	+	200	+0,2	9,5%	+0,3%	Продажи позиции растут
101	Суши	Сяка суши	+	251	+0,4	16,1%	-3,4%	Потребление выросло, но спрос упал
102	Суши	Тобико суши	+	261	+0,9	7%	+1,8%	Продажи позиции растут
103	Суши	Хотатэгай суши	+	161	-0,3	6,7%	+0,3%	Продажи не изменились
104	Суши	Абури суши-сет	+	108	-0,03	18,3%	-2,2%	Продажи позиции падают
105	Суши	Магуро суши	+	183	-0,4	9,8%	-0,3%	Продажи позиции падают
106	Суши караоке	Абури суши сет	+	100	+1	100%	+100%	Продажи позиции растут
107	Тартары	Тирадито	+	112	+0,09	46,5%	+6,9%	Продажи позиции растут
108	Тартары	Карпаччо из говядины	+	112	-0,02	27,7%	+3%	Продажи не изменились
109	Тартары	Тартар из говядины/тартар классический	+	104	-0,02	25,7%	-9,9%	Продажи позиции падают
110	Устрицы	Сакура	+	353	-0,09	64,8%	-1,9%	Продажи позиции падают
111	Устрицы	Устрица Жилардо жемчужная 1 шт	+	291	+0,1	19,9%	+1,5%	Продажи позиции растут
112	Фрукты, ягода	Голубика 100гр	+	55	-0,5	100%	0%	Продажи не изменились
113	Холодные закуски караоке	Тарелка с соленьями	+	100	+1	50%	+50%	Продажи позиции растут
114	Холодные закуски караоке	Кван-До	+	100	+1	50%	+50%	Продажи позиции растут

Свернуть все отчеты

Наверх