**Einteilung nach der ABC-Analyse**

**Welcher Social-Media-Kanal lohnt sich am meisten? Und investieren wir genug Zeit und Geld darin? Fragen wie diese lassen sich eindeutig mit der ABC-Analyse beantworten.**

**So funkioniert's:**

- Notiert alle Faktoren, die in die Analyse einfließen sollen, in die Liste.

- Errechnet den prozentualen Anteil mit der Formel: Anzahl des Faktors x Preis bzw. Umsatz pro Faktor

- Ermittelt nun mittels Prozentrechnung den Anteil am Gesamtwert

- Der Faktor wird nun je nach Wertanteil in die Kategorie A, B oder C eingeteilt

 A: sehr wichtig / ca. 80 Prozent des Gesamtumsatzes

 B: wichtig / ca. 15 Prozent des Gesamtumsatzes

 C: weniger wichtig / ca. 5 Prozent des Gesamtumsatzes

**Beispiel:**

 A: Hoher Umsatz

 B: Durchschnittlicher Umsatz

 C: Niedriger Umsatz

**Unser Tipp:** Eine ABC-Analyse lohnt sich, wenn es deutliche Unterschiede zwischen den einzelnen Umsatzposten bzw. Kunden gibt.

[Weitere kostenfreie Vorlagen](https://www.fuer-gruender.de/vorlagen-muster-tools/) und Tools für den unternehmerischen Alltag erhaltet ihr unter: <https://www.fuer-gruender.de/vorlagen-muster-tools/>.

https://www.fuer-gruender.de/vorlagen-muster-tools/

**Einteilung nach der ABC-Analyse**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Produkt/Kunde** | **Anzahl** | **Umsatz** | **Gesamtumsatz** | **Anteil am Gesamtumsatz** | **Anteil am Gesamtumsatz kumuliert** | **Kategorie** |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |