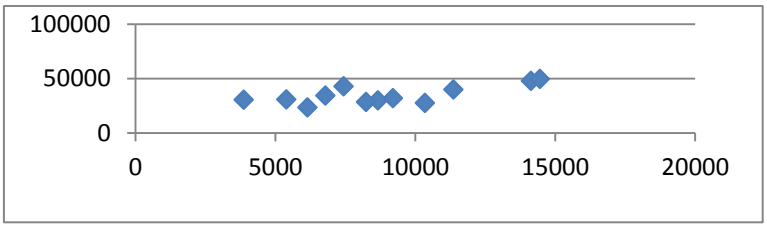
Optimaler Warenbestand für eine Warengruppe oder einen Lieferanten
Wieviel Warenbestand braucht man für seinen Umsatz?

Umsatz=x	Bestand=y	Periode	x*y	x^2	x^3	x^4	y*x^2	y(est)	(y-y(est))^2	(y-y(quer))^2
0	0									
6152	**23326**	1								625
3875	**30480**	2								241
9205	**31825**	3								276
8669	**29919**	4								324
6784	**34216**	5								225
8238	**28160**	6								081
5389	**30712**	7								721
7435	**42690**	8								521
14135	**47606**	9								025
14454	**49618**	10								089
11365	**39777**	11								376
10344	**27483**	12								224
8837	34651	13	3,E+08	9,E+07	1,E+12	1,E+16	3,E+12	415812	284990517	767993728
106045	30041	14	8065							

a=	-1722	b=	4048		
x=	33625	y=a+b*ln(x)=	31903	B=	0,664

30041 = optimaler Warenbestand in VK



Cecil Münchberg

Der optimale Warenbestand von 30041 EUR ist Ihr Zielwert.
Um diesen Wert sollte Ihr Lagerbestand in jedem Monat schwanken.
Da erzielen Sie die höchste LUG von 3,5 verlieren aber keinen Umsatz wegen zu wenig Auswahl. Ihre Kapitalkosten sind da am geringsten.

Das Modell berücksichtigt alle örtlichen Einflüsse wie z. B. Kundenfrequenz, Verkäuferpotential und Lagerumschlagsgeschwindigkeit.
Es basiert auf einer Regressionsanalyse und mathematischer Differenzialrechnung und geht auf Ihre individuellen und örtlichen Besonderheiten exakt ein.
Beim Zielwert befinden sich Umsatz und Bestand im natürlichen Gleichgewicht.

Beim Erreichen des Zielwertes besteht für den Handel kein Warendruck mehr, die Preisabschriften sinken, das angestrebte Visual Merchandising wirkt.
Die Verkaufsfläche ist übersichtlich und aufgeräumt.
Der Kunde freut sich über genügend Auswahl und fühlt sich auf der Fläche wohl.

Fischer Consulting - Erfolg auf den Punkt gebracht
www.unternehmensberatung-fischer24.de