

Sezonowość sprzedaży - ćwiczenie



Nie na wszystkie produkty czy usługi zapotrzebowanie w ciągu roku jest stałe. Kostiumy kąpielowe lepiej sprzedają się w sezonie letnim niż zimowym. Podobnie może być z Twoimi produktami lub usługami.

Do zobrazowania sezonowości wykorzystuje się tego typu tabelę.

	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
10												
9												
8												
7												
6												
5												
4												
3												
2												
1												

W pierwszej kolumnie masz skalę od 1 do 10.

1 - oznacza najmniejsze zapotrzebowanie na usługę, a 10 – największe.

Przy wybranej cyfrze stawiaj „X”. Rząd na górze to miesiące.

Przykład:

Poniżej przykładowa tabela „Budki z goframi i lodami”



	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
10						X	X	X				
9												
8									X			
7												
6					X							
5												
4				X								
3										X		
2			X								X	
1	X	X										X

Takie zestawienie obrazuje, które okresy mogą być dla Ciebie „martwe” i np. skłania do myślenia, jak temu zapobiec lub jak się zabezpieczyć finansowo (w tym kiedy podnieść ceny albo obniżyć).