

Vielen Dank für das Interesse an unserer Vorlage zur ABC-Analyse!

# 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 funktioniert'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/>.

