

Kundsimulator Menigo Foodservice AB

1 Problemformulering

Att veta om en befinligt eller tänkt kund är lönsam borde vara en central fråga för alla företag. Begreppet lönsam kan variera men oftast används täckningsbidrag på olika nivåer som en måttstock. Ju fler kostnader (kostnadsbärare) som kan härledas till kunden ju bättre blir möjligheten att verkligen finna ut om en kund är lönsam (graden av lönsamhet) eller ej. Att detta är en central fråga är inte bara en fråga om företagets totala lönsamhet utan även om rätt belöningsssystem används för att premiera försäljning till olika kunder. En kund som köper mycket behöver inte alls vara lönsam. Tvärt om kanske kunden får så mycket rabatt att lönsamheten försvinner. I ett annat verkligt fall visade det sig att kunder från vissa länder betalade med mycket lång förfallotid vilket medförde att räntekostnaden på kundfordringarna åt upp lönsamheten.

Hur kan jag utifrån map en ny kund:

- Kundens omsättning
 - Kundtyp
 - Regiontillhörighet
 - Köpmönster map olika produktgrupper
 - Val av prislista
 - Olika typer av rabatter,bonus
 - Antal leveranser
 - Leveransförhållanden (avstånd till kund, antal trappor)
 - Logistikkostnader och andra administrativa kostnader
- beräkna kundens lönsamhet?

2 Teknisk lösning

Lösningen är byggd i Excel där Excel i ett antal flikar med automatik fylls med data från en databas. De data som hämtas är historisk försäljning under 12 månader per kundtyp och produktgrupp samt bruttolönsamheten utifrån de olika prislistorna samt övriga kostnadsbärare statistiskt beräknade. Beskrivningen är här förenklad.

Den kundansvarige kan sedan för en tänkt kund skapa ett scenario genom att:

- Fylla i kundens omsättning
- Välja vilken kundtyp som kunden tillhör
- Välja vilken prislista kunden tillhör
- Välja vilken region kunden tillhör

Ett förslag på köpsmönster med bruttolönsamhet skapas av formler/funktioner i Excel. Den kundansvarige kan sedan ändra detta mönster samt lägga rabatter per produktgrupp eller totalt och välja mellan olika rabatter beroende på stafflingsgränser samt fylla i leveransförhållandet för den tänkta kunden.

Som resultat beräknas täckningsbidraget och värdet per order. Scenariot kan sedan förändras etc.