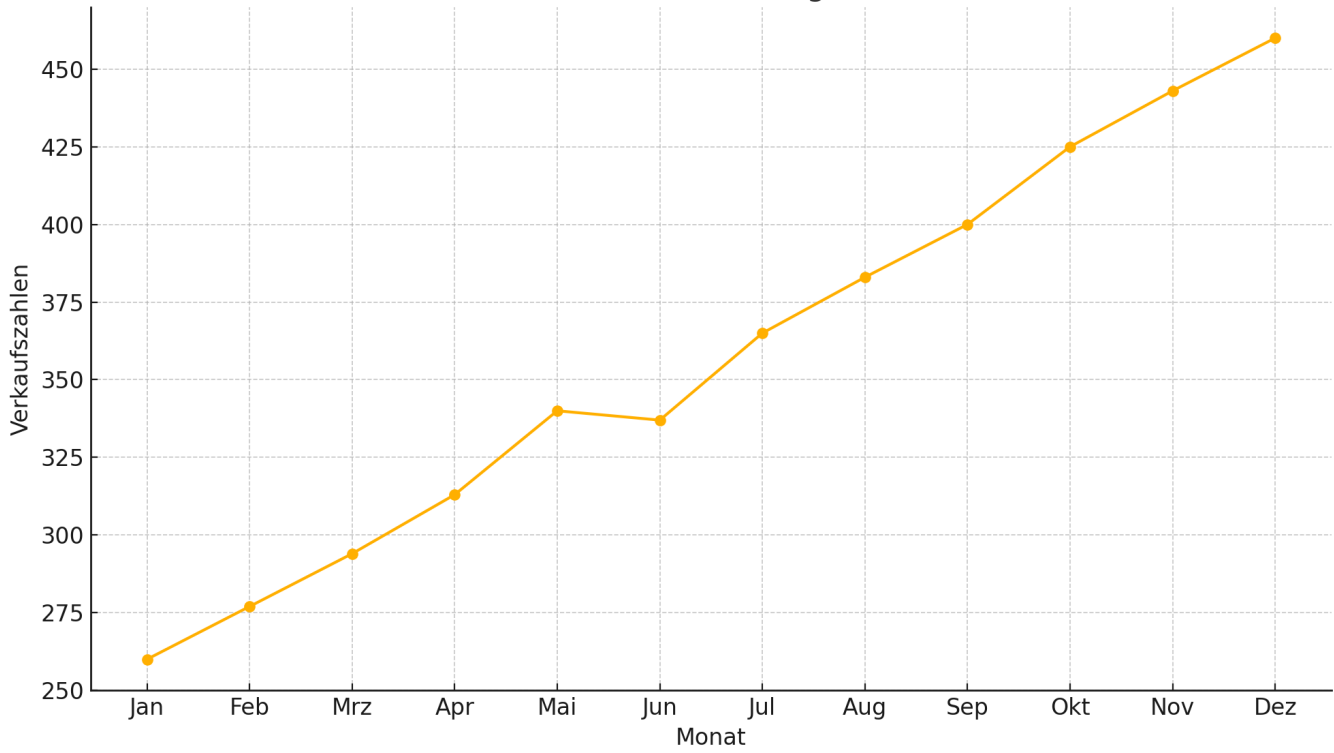


# Vertriebsanalyse und Verkaufsbericht

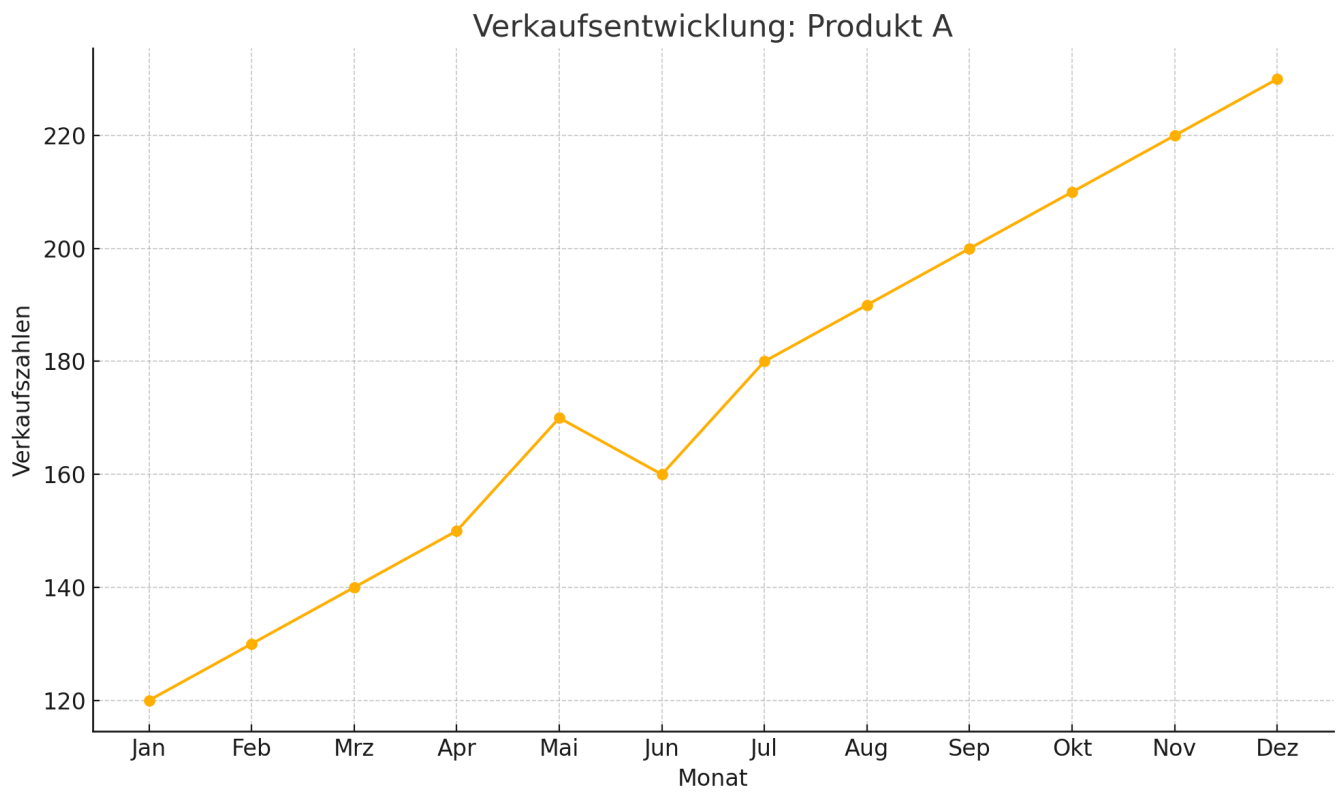
## Einleitung

Dieser Bericht analysiert die Vertriebszahlen von SECAI über zwölf Monate. Die Produkte A, B und C wurden in vier Regionen verkauft: Nord, Süd, West und Ost. Ziel ist es, Stärken, Schwächen und Handlungsempfehlungen abzuleiten.

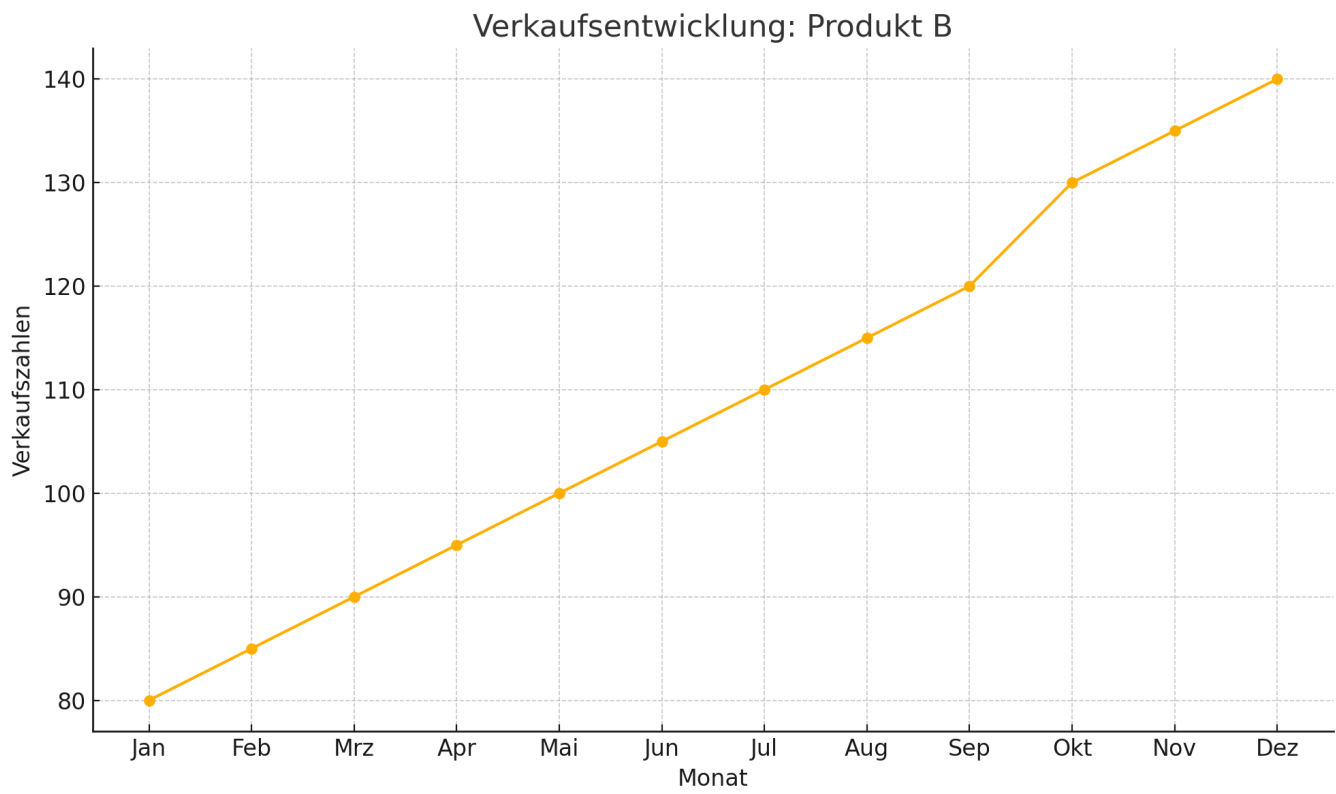
Gesamtverkaufsentwicklung über Monate



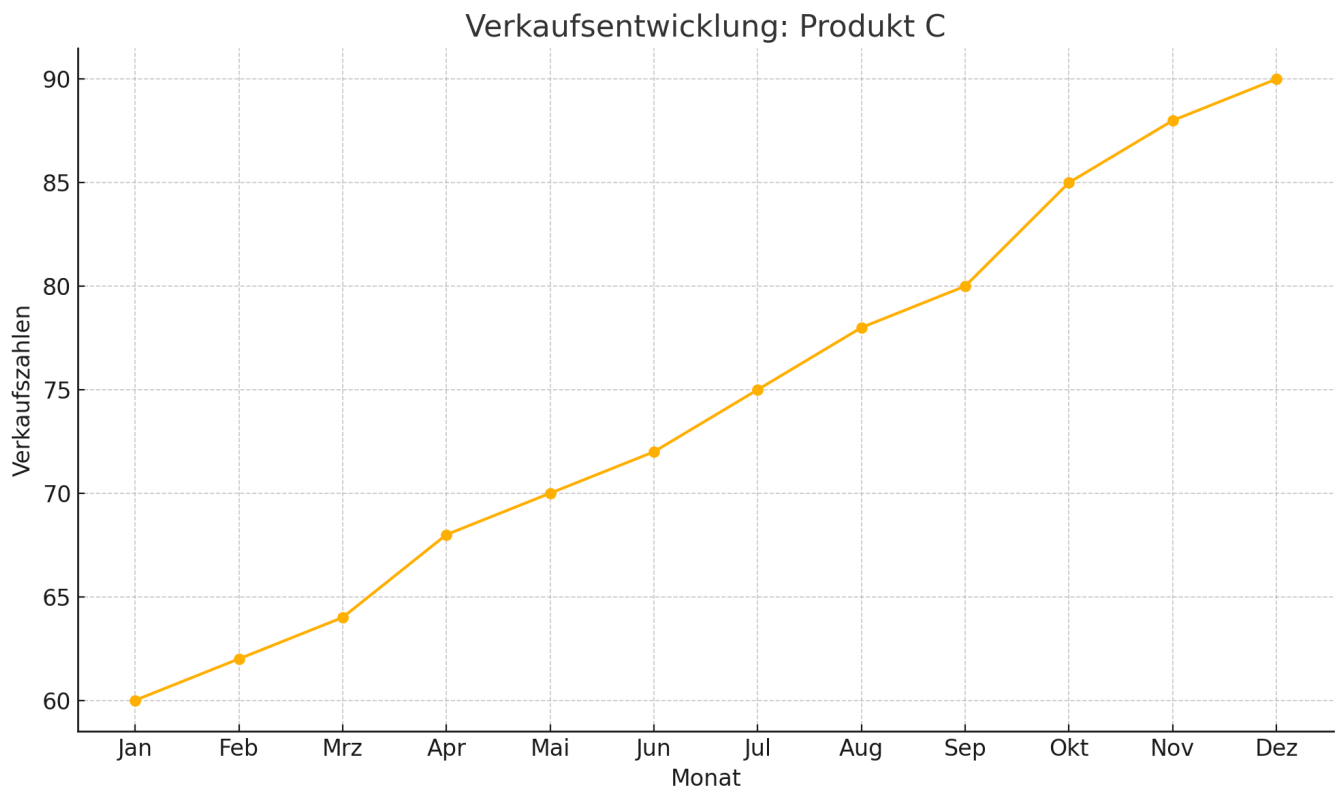
Die Gesamtverkaufszahlen zeigen einen kontinuierlichen Anstieg über das Jahr hinweg, mit leichten Saisonalitäten.



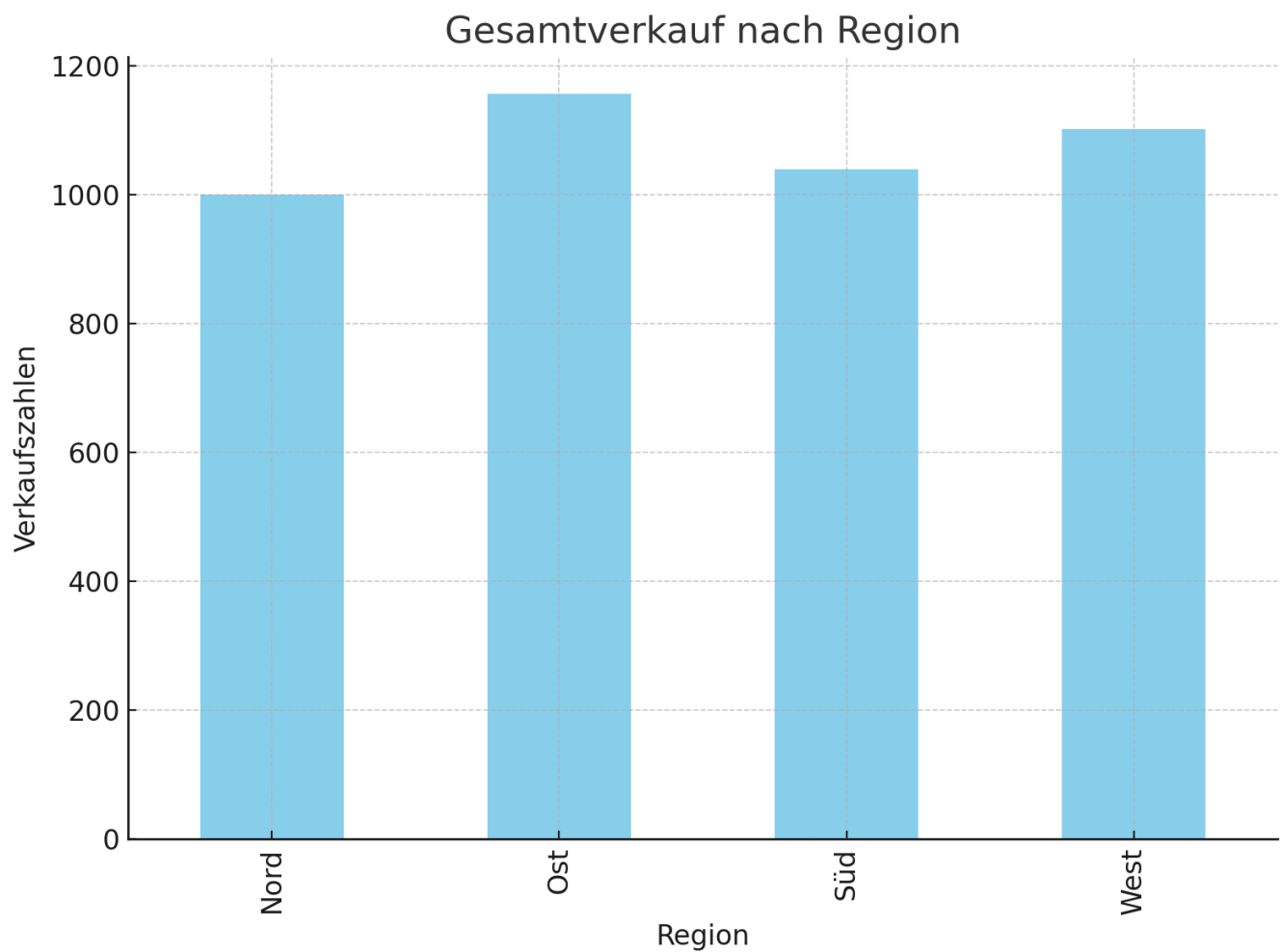
Die Entwicklung von Produkt A zeigt ein stabiles Wachstum. Besonders ab Mai steigen die Verkaufszahlen stark an.



Die Entwicklung von Produkt B zeigt ein stabiles Wachstum. Besonders ab Mai steigen die Verkaufszahlen stark an.



Die Entwicklung von Produkt C zeigt ein stabiles Wachstum. Besonders ab Mai steigen die Verkaufszahlen stark an.



Regionale Auswertung: Die Regionen zeigen unterschiedliche Verkaufsmuster. Die Region Ost und Süd weisen im Jahresverlauf die höchsten Gesamtumsätze auf. Empfehlung: Marketingaktivitäten verstärkt in West und Nord ausbauen, um das Potential besser auszuschöpfen.

## Handlungsempfehlungen

- Produkt A zeigt insgesamt das stärkste Wachstumspotenzial. Investition in Werbekampagnen sinnvoll.
- Region West hat Nachholbedarf, gezielte Promotionen oder Vertriebsanreize einplanen.
- Saisonale Peaks ab Mai nutzen, etwa durch Frühjahrsaktionen oder Eventmarketing.
- Cross-Selling zwischen Produkt B und C verstärken, da ähnliche Wachstumsmuster vorhanden sind.
- Controlling-Konzept einführen: regelmässige Quartalsanalysen, KPI-Tracking und Feedbacksystem.

## Fazit

Die Gesamtauswertung zeigt ein solides, stetig wachsendes Geschäftsjahr. Durch gezielte Maßnahmen kann der Erfolg weiter gesteigert und regional ausgeglichen werden.