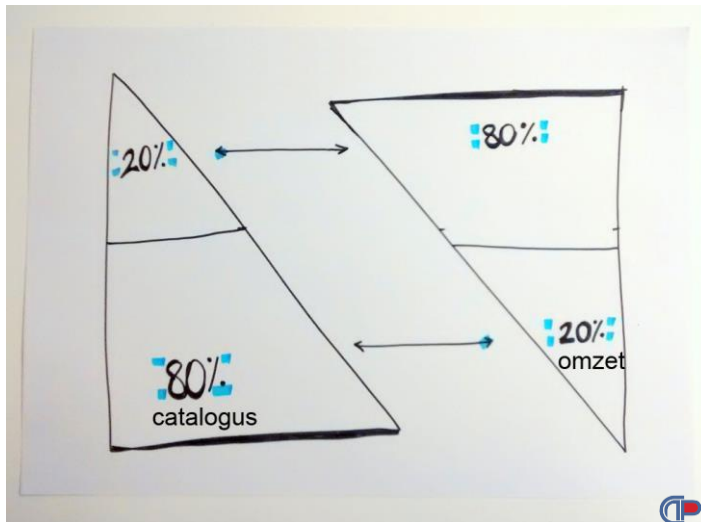
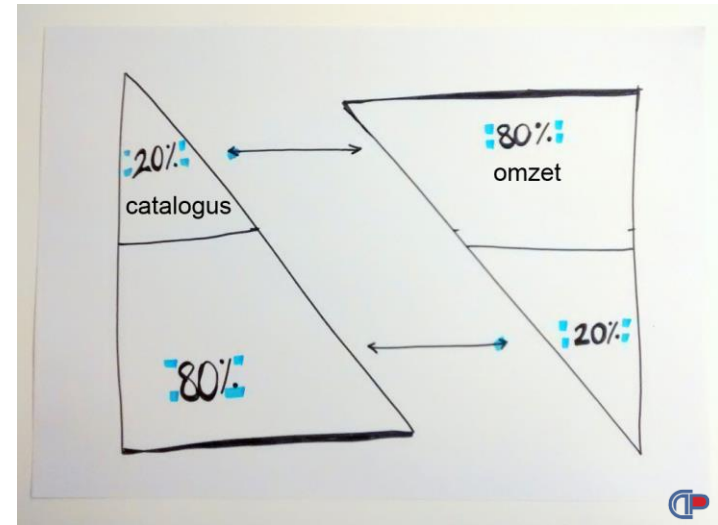
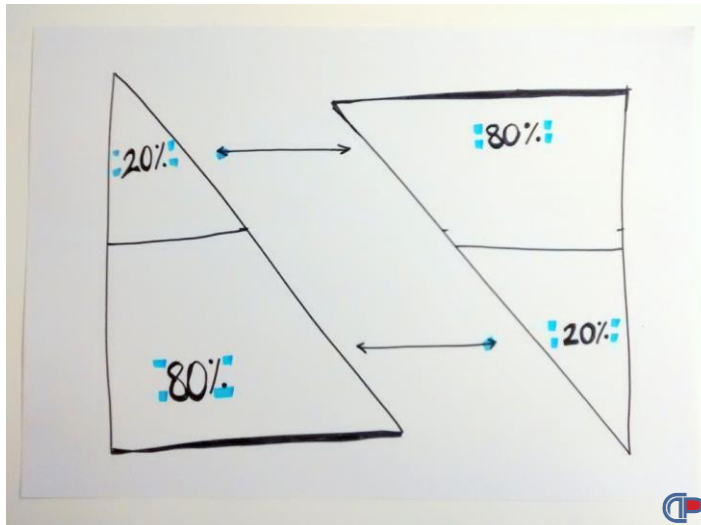


20% van het assortiment
is verantwoordelijk voor 80% van de omzet

en zodoende

80% van het assortiment
is verantwoordelijk is voor 20% van de omzet



indien we 100 000 euro omzet draaien
en ons assortiment bestaat uit 2 000 producten
wil dit zeggen dat:

- (1) 400 producten verantwoordelijk zijn
voor 80 000 euro omzet
dus $80000/400 = 200$ euro per product
- (2) 1 600 producten verantwoordelijk zijn
voor 20 000 euro omzet
dus $20000/1600 = 12,5$ euro per product

Bij een grootwarenhuis
maakt men meestal een duidelijk onderscheid tussen
"hard-sellers" en "soft-sellers"
wanneer men het heeft over de verkopers
die aan het warenhuis leveren.

Waar dien ik deze "hard-sellers" en "soft-sellers" te situeren
bij de bespreking van de 20/80-regel,
m.a.w. wie levert welke producten?

Waarom wordt er soms voor ieder van deze groepen
een aparte aankoper aangesteld?

