**Situation:**



Herr Röder war sehr zufrieden mit Ihrer Ergebnispräsentation. Er gibt Ihnen gleich eine Auswahl der von ihm gesammelten Daten des Online-Shops weiter, um eine konkrete Analyse mit den von ihnen gefundenen sortimentsbezogenen Leistungskennzahlen durchzuführen.



|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Artikel- nummer** | **Produktname** | **Preis**  **(brutto)** | **Anzahl**  **Klicks** | **Produktkauf (Conversion)** |
| 1001 | Dede Herrenjeans Oregon Bootcut | 39,95 | 103 | 88 |
| 1002 | Densigal Damenjeans Clubwear H | 129,95 | 482 | 64 |
| 1003 | Lacomte Herrenjeans Sky Rebel | 99,95 | 533 | 98 |
| 3420 | Tamaro Damensneakers Tanja weiß | 69,95 | 268 | 12 |
| 3421 | Tamaro Damensandalen Lena grün | 54,80 | 58 | 5 |
| 3210 | Lacomte Herrensneakers Balance | 99,95 | 211 | 65 |
| 55441 | Adisad Sporttasche XL | 32,99 | 99 | 15 |
| 55432 | Adisad Bikini Summer | 59,95 | 148 | 26 |
| 55429 | Lacomte Badeshorts Beach | 65,99 | 342 | 77 |

Für folgende Leitaufgaben sollen Sie eine *Tabellenkalkulationssoftware Ihrer Wahl* verwenden.

1. Führen Sie alle vorgestellten Umsatzanalysen durch.
2. Erstellen Sie für mindestens zwei Umsatzanalysen grafische Übersichten (z. B. MS Excel) anhand der ermittelten Daten.
3. Ziehen Sie aus den gewonnenen Ergebnissen eine Schlussfolgerung/Erkenntnis und notieren Sie diese handschriftlich.
4. Nehmen Sie anhand der Daten aus der Tabelle eine Renner-Penner-Analyse vor.
5. Begründen Sie, welche Entscheidungen Sie aufgrund der Ergebnisse der Renner-Penner-Analyse treffen werden.
6. Berechnen Sie die Look-to-book-Ratio für die genannten Artikel. Interpretieren Sie das Ergebnis schriftlich.