

כיצד לשפר את רווחיות ויעילות העסק בעזרת עקרון פארטו?

עקרון פארטו, הידוע גם בשם **כלל 80-20**, הוא כלל שנוסח על ידי הכלכלן האיטלקי וילפרדו פארטו, וגורס כי בתופעות רבות 80% מהפעילות מקורם ב-20% מהגורמים הפעילים. הכלל מאפשר הבחנה בין עיקר לטפל, כלומר התמקדות באותם 20% שבהם עיקר הפעילות, וע"י כך מסייע לסדר את התהליכים עפ"י סדר חשיבותם, ולרכז את המאמץ בדברים החשובים שיביאו את ההצלחה ולא לבזבז אותם על דברים טפלים.

עקרון פארטו איננו מדויק, זהו כלל אצבע בלבד המצביע על תופעה של הצטברות גורמים. לעתים הפרופורציה של הגורמים שונה (30-70, 10-90 וכדומה), אך העיקרון נשמר.

יתרונו העיקרי של עקרון פארטו שאפשר ליישמו בתחומים רבים ומגוונים פרטיים ועסקיים, אך אנו נתמקד בגורמים העסקיים בלבד שיכולים לעזור לנו בהצלחת העסק. הקצאת משאבים בדרך שמשרתת את האסטרטגיה העסקית בצורה הטובה ביותר, התמקדות בפעילויות בעלות הערך הרב ביותר לעסק ולהתייעל בהתאם בהם.

דוגמאות שניתן לבצע בתחום העסקי :

בעסק ממוצע, כ-20% מהלקוחות מביאים 80% מההכנסות, אם 20% מהלקוחות של עסק מניבים את 80% מההכנסות שלו, הרי ש-80% האחרים מניבים רק 20% מההכנסות ומחייבים המון השקעה בהם. כדאי למצוא מה מאפיין את הלקוחות המניבים (20% הראשונים), לעשות הכל כדי לשמר אותם, ולהתמקד במציאת לקוחות חדשים כדוגמת ה-20% המניבים, לא צריך לעשות מחזור - צריך להרוויח.

80% מזמן השירות ללקוחות נצרכים על ידי 20% מהלקוחות, עקרון פארטו שימש חלק חשוב בספרו של טים פריס "שבוע עבודה בן 4 שעות", פריס ממליץ על התמקדות בטיפול ב-20% מהפעילויות שיפיקו 80% מההכנסה. הוא גם ממליץ לוותר על 20% מהלקוחות שמהווים את המטרד הגדול ביותר.

80% מהלקוחות של העסק משלמים בזמן, ולכן דורשים אפס מאמצי גבייה, ל-20% הלקוחות החייבים דרושה השקעה במאמצי גבייה והסתברות גביית החוב נמוכה.

20% מהמוצרים במלאי גורמים ל-80% מההכנסות, קידום מוצרים רווחיים והקטנת פריטי מלאי בלתי שימושיים, צמצום מוצרים שהיקף מכירותיהם קטן/רווחיותם קטנה וכו'.

20% מהספקים יהיו אחראים ל-80% מההזמנות ...

באמצעות דוחות אקסל אפשר לבצע את רוב הניתוחים לבדיקת ה- 20-80 שלי בכל נושא.
רצ"ב דוגמא באקסל כיצד לבצע את עקרון פארטו במציעת הלקוחות הגדולים.
 בנה טבלת נתונים פשוטה, לפי הטבלה המופיעה מטה.
 מייין את הטבלה לפי סך ההכנסות, מהגדול לקטן, וחשב את האחוז של כל לקוח מסך ההכנסות של העסק, חבר את האחוזים של הלקוחות עד שתגיע לאחוז מצטבר של כ-80%.

	אחוז מצטבר	אחוז ההכנסה מסך ההכנסות	סך ההכנסות	שם הלקוח	
28% מהלקוחות (2 מ-7), מניבים את מירב ההכנסות 79%.	41.26	41.26	23,000	בזק	1
	78.92	37.67	21,000	סלקום	2
	83.59	4.66	2,600	אוראנג'	3
	88.16	4.57	2,550	פלאפון	4
	92.47	4.30	2,400	הוט	5
	96.59	4.13	2,300	Yes	6
	100.00	3.41	1,900	נטוויז'ן	7
		100	55,750	סה"כ	

מיון מהגדול לקטן >

מומלץ להשתמש בעקרון פארטו לפני כל החלטה עסקית/שיווקית. הרעיון פשוט: בכל פעם שאינך יודע במה להתמקד, בצע ניתוח פארטו.
 כמו כן יש להביא בחשבון שהפעלת העיקרון מצלמת תמונת מצב ואינה עוסקת בפוטנציאל הלקוחות, שגם אותו יש להביא בחשבון.

אם אין לך זמן לנהל את העסק לבצע ניתוחים עסקיים וכו'. להלן מספר כללים פשוטים שייסעו לכם בנייה הזמן עפ"י עקרון פארטו, עשו רשימה של המשימות שלכם ובצידן כמה זמן לוקח לכם לבצען, ומהי תרומתן לתוצאות העסק, דרגו אותן מהתרומה הגדולה ביותר לעסק לקטנה ביותר, את המשימות החשובות ביותר בצעו בעצמכם ואת כל השאר העבירו לעובדיכם או העבירו לקבלן משנה (outsourcing).

משרדנו ישמח לעזור ללקוחות המעוניינים ליישם את עקרון פארטו בעסקם.

**בברכה בכבוד רב,
 גדעון חקק-יועץ מס**