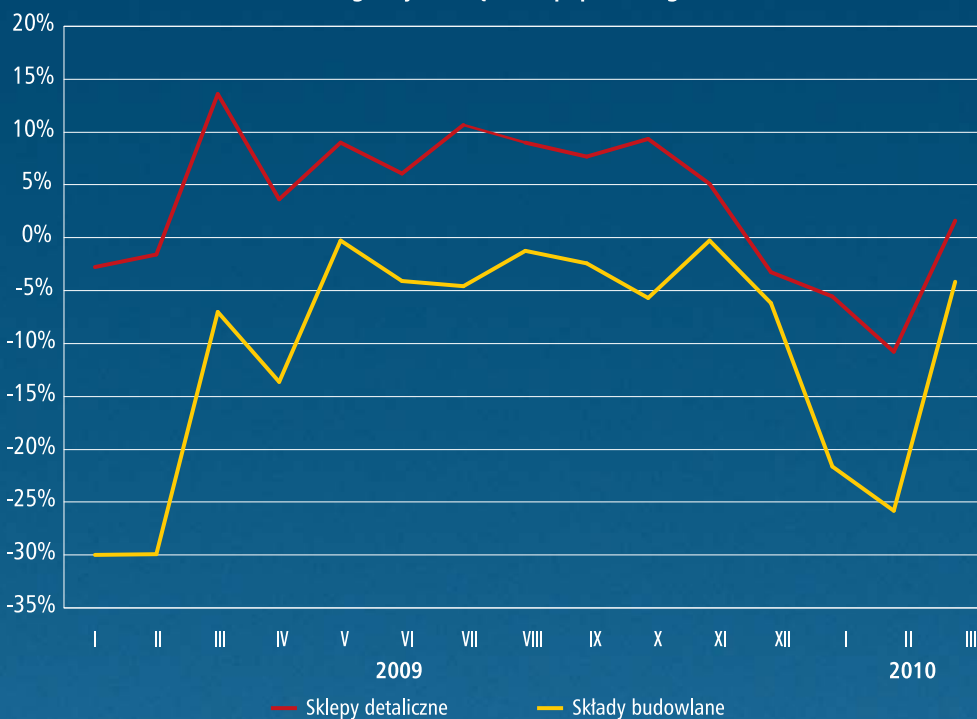


Porównania PSB: dynamika przychodów w detalu i w hurcie

Grupa PSB systematycznie analizuje sytuację na rynku budowlanym. Tym razem porównamy dynamiki przychodów uzyskanych w placówkach obsługujących klientów detalicznych* oraz w hurtowniach budowlanych. Wykres pozwala na dokonanie kilku spostrzeżeń odnośnie zachowań klientów w ciągu kilkunastu miesięcy roku 2009 i 2010. Zwraca uwagę wyraźna zbieżność trendów w obu kanałach sprzedaży. Generalnie, w 2009 r. wydatki klientów na remonty i bieżące potrzeby mieszkaniowe były przez większą część sezonu wyższe niż rok wcześniej – tylko styczeń, luty i grudzień 2009 oraz styczeń i luty 2010 miały ujemną dynamikę, w porównaniu z osiągniętą w analogicznych miesiącach roku poprzedniego.

Dynamika przychodów składów budowlanych i sklepów detalicznych kupców PSB
(analogiczny miesiąc roku poprzedniego = 100)



W hurcie, zdominowanym przez inwestycje mieszkaniowe, praktycznie wszystkie miesiące były „pod kreską”, tylko maj i listopad 2009 zbliżyły się do efektów maja i listopada 2008. Obie krzywe oddają przede wszystkim charakterystyczną dla branży budowlano-remontowej sezonowość. Niemniej jednak wyjątkowa zbieżność ich przebiegów świadczy o tym, że w trakcie danego roku różne czynniki zewnętrzne (pogoda, dni wolne, inne wydarzenia) w podobny sposób oddziałują na zachowania klientów. Dodatkowym powodem tej zbieżności może być fakt, że w składach budowlanych sporą część zakupów robią klienci indywidualni pod swoje potrzeby remontowo-wykończeniowe. Także z tego względu krzywe wykresu będą najczęściej równoległe do siebie.

* Skutkiem szybkiego rozwoju sieci sklepów PSB-Mrówka powinien być wzrost sprzedaży detalicznej w firmach kupców PSB, tym samym porównania staną się bardziej miarodajne.

(ml)



GŁÓWNI PARTNERZY HANDLOWI GRUPY PSB

