

# BCG-matriisin sovellus tuotteiden ja asiakkaiden luokittelussa

## Esimerkkitaulukot

Alla on taulukko yrityksen tuotteiden liikevaihdon kehityksestä vuosina 2024–2025. Liikevaihdolla tarkoitetaan tässä yhteydessä tuotteiden myyntituloa, joka on suhteutettu tuotesegmentin kokonaismyyntiin. Kyseessä voi olla myös koko yrityksen liikevaihto, jos kyse on pienemmästä yrityksestä.

Äärimmäisenä oikealla olevassa Luokitus- sarakkeessa näkyy kunkin tuotteen luokitus BCG-mallin pohjalta. Kriteerinä on käytetty kahta arvoa, eli tuotteen osuutta liikevaihdosta vuosina 2024 ja 2025. Jos raja-arvot ylittyvät tai alittuvat, luokitus muuttuu. Raja-arvona on ollut 15 %, jos seurantajakson kumpanakin vuonna muutoksen raja-arvo on 15 % tai yli, tuote saa Tähti -luokituksen. Jos toinen on yli 15 % ja toinen välillä 10 %-15 %, arvo on kysymysmerkki. Rakkikoira -arvo on tullut alle 5 % muutoksella. Lypsylehmä -luokan tuotteita ei näistä nyt ollut yksikään.

Taulukosta näkyy, että tuotteet 4 ja 5 ovat menettäneet voimakkaasti liikevaihtoa vuonna 2025, mutta vain toinen on pudonnut Kysymysmerkki -kategoriaan. Ja vaikka tuotteen 2 liikevaihto on kasvanut vuonna 2025, on se pysynyt edelleen Kysymysmerkki -kategoriassa, koska 2024 liikevaihdon osuus oli alle 15 %.

Tämän esimerkin tarkoitus on näyttää, miten tuotekohtainen luokittelu on mahdollista tehdä. Käytettävät mittarit ja tarkasteluajanjakso ovat jokaisen yrityksen kohdalla erikseen päätettävissä. Taulukot on tehty Excelillä, pienellä näpräilyllä saa aikaan helposti omaksuttavaa tietoa.

Tuotteet	Liikevaihto 2024 €	Liikevaihto 2025 €	LVn muutos %	Osuus lv:sta 2024 %	Osuus lv:sta 2025 %	Osuuden muutos %	Luokitus
Tuote 1	90 000,00 €	120 000,00 €	33,33 %	15,25 %	22,22 %	6,97 %	Tähti
Tuote 2	80 000,00 €	90 000,00 €	12,50 %	13,56 %	16,67 %	3,11 %	Kysymysmerkki
Tuote 3	20 000,00 €	20 000,00 €	0,00 %	3,39 %	3,70 %	0,31 %	Rakkikoira
Tuote 4	100 000,00 €	60 000,00 €	-40,00 %	16,95 %	11,11 %	-5,84 %	Kysymysmerkki
Tuote 5	300 000,00 €	250 000,00 €	-16,67 %	50,85 %	46,30 %	-4,55 %	Tähti
Yhteensä	590 000,00 €	540 000,00 €	-8,47 %				

Tässä sama taulukko asiakaskohtaisilla tiedoilla. Selkeyden vuoksi luvut ovat tismalleen samat.

Asiakkaat	Liikevaihto 2024 €	Liikevaihto 2025 €	LVn muutos %	Osuus lv:sta 2024 %	Osuus lv:sta 2025 %	Osuuden muutos %	Luokitus
Asiakas 1	90 000,00 €	120 000,00 €	33,33 %	15,25 %	22,22 %	6,97 %	Tähti
Asiakas 2	80 000,00 €	90 000,00 €	12,50 %	13,56 %	16,67 %	3,11 %	Kysymysmerkki
Asiakas 3	20 000,00 €	20 000,00 €	0,00 %	3,39 %	3,70 %	0,31 %	Rakkikoira
Asiakas 4	100 000,00 €	60 000,00 €	-40,00 %	16,95 %	11,11 %	-5,84 %	Kysymysmerkki
Asiakas 5	300 000,00 €	250 000,00 €	-16,67 %	50,85 %	46,30 %	-4,55 %	Tähti
Yhteensä	590 000,00 €	540 000,00 €	-8,47 %				

## Yhteenveto

Kumpikin taulukko on jo itsessään hyvä työkalu, mutta yhdistettynä ne antavat varsin vahvaa tietoa. Varsinkin jos asiakaskohtaisesti tehdään tuotekohtainen luokittelu, eli nähdään mistä asiakaskohtainen liikevaihto syntyy. Olennaista on päättää mittarit ja raja-arvot sellaisiksi, niiden perusteella muodostuu hyödyllinen näkemys.

## Jatkokehitys

Tieto ja informaatio sellaisenaan eivät hyödytä, jos ne eivät aiheuta toimenpiteitä. Yhdistämällä nämä taulukot ja syventämällä joko tuote- tai asiakaskohtaista tietoa nähdään nykytilanne, jota voidaan sitten tietoisilla toimenpiteillä lähteä kehittämään ja muuttamaan haluttuun suuntaan. Analyysiä voi tarkentaa vielä esimerkiksi asiakkuuden ja tuotteiden elinkaaren vaiheella, niin päätöksenteon tukena oleva tieto on entistä käyttökelpoisempaa.