**Показатели для оценки** **эффективности маркетинговой стратегии**

* Сбыт. Оценить каналы продаж и объемы сбыта, востребованность товаров и услуг, сильные и слабые сегменты рынка.
* Средний чек. Общий по рынку и отдельно по каждой конкретной группе товаров. Это позволит определить, какой именно продукт дает максимальный рыночный эффект от продаж.
* Доли рынка. Проанализировать соотношение объемов продаж по сегментам рынка. Таким образом можно определить наиболее значимую категорию товаров, приносящую основной доход в нише.
* Расходы и прибыль. Это поможет найти пути снижения издержек и точки роста доходов.