

# Zasada Pareto w biznesie i nie tylko



Czy to możliwe, że obserwacje włoskiego ekonomisty i miłośnika kotów, następnie opracowane i opisane w latach 50-tych XX wieku przez amerykańskiego teoretyka zarządzania dotyczą a nawet determinują funkcjonowanie biznesu w XXI? Czy wpływają one również na nasze codzienne zachowania? Czy jest i jak działa **zasada Pareto**? Dlaczego podczas szkoleń dotyczących z pozoru bardzo odległych od siebie tematów takich jak zarządzanie czasem i np. techniki sprzedaży trenerzy odwołują się do **reguły Pareto**?

W tym artykule chciałbym przybliżyć Ci jedną z najbardziej uniwersalnych zasad funkcjonujących w biznesie i ekonomii, choć właściwiej byłoby powiedzieć regulujących w sposób naturalny działanie biznesu, czyli **zasadę 80/20** nazywaną też **regułą Pareto**.

## Czym jest i skąd się wzięła zasada Pareto?

Ponad sto lat temu, żyjący na przełomie XIX i XX wieku, znany ze swojej ekscentryczności i miłości do kotów, włoski ekonomista i socjolog **Vilfredo Pareto** prowadził badania nad zamożnością włoskiego społeczeństwa, w ich wyniku zaobserwował, że 80% bogactw znajduje się w posiadaniu 20% badanej populacji. Do zaobserwowanego przez Pareto **rozkładu 80/20** powrócił w 1951 roku znany amerykański teoretyk zarządzania **Joseph Juran**. Formułując **regułę 80/20** i nazywając ją **zasadą Pareto**.

## W praktyce biznesowej najwyraźniej regułę 80/20 możesz zauważyć w sprzedaży i relacjach z klientami

Sprzedaż i obsługa klienta, to obszary aktywności biznesowej, w których łatwo jest dostrzec funkcjonowanie **zasady Pareto**. Ekspersi zajmujący się problematyką technik sprzedaży przyjmują, że z bardzo dużym prawdopodobieństwem:

- 20% klientów przyniesie Ci 80% zysków ze sprzedaży,
- podobnie jak 20% produktów odpowiada za 80% sprzedaży.
- W wypadku sieci handlowych 20% punktów bądź sklepów tych sieci generuje 80% obrotu całej struktury.

**Zasadę Pareto** stosuje się również przy definiowaniu tak zwanych klientów kluczowych. Jedną z metod określania, którzy klienci są dla kluczowi, z punktu widzenia firmy, czy też handlowca, mówi, że, jest to 20% twoich klientów, którzy wygenerują ci 80% sprzedaży. Konsekwencją kierowania się w **zasadą Pareto** w zarządzaniu sprzedażą i klientami jest po pierwsze identyfikacja tych 20% kluczowych klientów. Kolejny krok to praca nad pogłębianiem i umacnianiem relacji z nimi. I tutaj zrobić ważne zastrzeżenie, nawet jeżeli będzie oznaczało w jakimś stopniu "odpuścić sobie" pozostałych 80% klientów, którzy i tak dają ci tylko 20% przychodów ze sprzedaży.

## Zasada Pareto w praktyce managerskiej

[Zasada Pareto](#) dotyczy również wielu, jeżeli nie wszystkich, obszarów profesjonalnej aktywności zawodowej managera każdego szczebla. Jeżeli jest managerem to zapewne zauważyłeś, a jeżeli przygoda z zarządzaniem dopiero przed tobą, to przekonasz się na własnej skórze, że do osiągnięcia 80% zakładanych efektów twoich działań lub decyzji potrzeba tylko 20% twojej aktywności managerskiej. [Zarządzanie czasem](#) i organizacja pracy managera, to jedna z kompetencji współczesnego managera, która wymaga świadomości istnienia znajomości zasad funkcjonowania reguły 20/80.

### Zasada Pareto w zarządzaniu czasem managera

Przykład z zakresu zarządzania czasem i organizacji czasu pracy managera? Proszę bardzo. Możesz spróbować oszacować to sam, ale z dużym prawdopodobieństwem około 20% spotkań, odpraw, meetingów, czy też zebrań, w których brałeś lub bierzesz udział przełożyło się na ustalenia dające 80% rezultatów. Pozostałe 80% zebrań czy spotkań zapewne ocenisz jako nic lub mało wnoszące do twojej pracy.

### Zasada Pareto w zarządzaniu zespołem

Rozważając wpływ zasady Pareto na funkcjonowanie managera w organizacji biznesowej nie sposób pominąć bardzo istotnej kwestii, którą jest [zarządzanie zespołem](#). Jeżeli zarządzasz zespołem pracowniczym to, na pewno zauważysz, że około 20% twoich podwładnych generuje około 80 efektów związanych z wykonywaniem obowiązków służbowych, czy realizacją celów. Oczywiście, taka zależność będzie co raz bardziej widoczna wraz ze

wzrostem ilości podległych Ci osób. Przykłady biznesowe, w których możemy zauważyć wszechobecność działania **zasady Pareto** oczywiście można mnożyć w nieskończoność aż po stwierdzenie, że "**20% członków zarządu generuje 80% kosztów zarządu**".

## Zasada Pareto, to nie tylko biznes

Reguła 80/200 to jednak nie tylko ekonomia, zarządzanie i biznes. W życiu codziennym również dostrzeżemy wiele przykładów funkcjonowania **zasady Pareto**:

- otóż, 20% kierowców generuje 80% wypadków i kolizji, na pozostałe 80% kierowców przypada tylko 20% wypadków,
- już 20% treści dowolnego tekstu odpowiada za zrozumienie 80% jego zawartości (i tak jest również w wypadku tego artykułu),
- tylko 20% ubrań i butów nosimy przez 80% czasu - to te nasze ulubione buty, kurtki i koszule, reszta wisi w szafie i czeka,
- a 20% zakupionych produktów w hipermarkecie odpowiada za 80% rachunku, który zapłaciłeś / zapłaciłaś przy kasie.

**Zasada Pareto**, pomimo swoich lat, ma nadal ogromny wpływ na naszą efektywność biznesową i osobistą. Pamiętajmy o niej niezależnie od tego czy jesteśmy doświadczonym managerem wyższego szczebla, czy też świeżo zatrudnionym i rozpoczynającym karierę zawodową specjalistą.

## Autor

**Daniel Bogusz** - Prezes Zarządu w B&O NAVIGATOR Firma Szkoleniowa.