

Verkaufsstatistik

Sind die Margen im wichtigsten Umsatzsegment im letzten Monat gewachsen oder niedriger geworden? Welche Artikel verkaufen sich nicht mehr so gut wie im letzten Jahr? Gibt es regionale Unterschiede diesbezüglich? Welcher Kunde macht am meisten Umsatz, mit welchem Kunden verdienen wir am meisten? Diese und viele andere Fragen beantwortet die greenCube™-Verkaufsstatistik – auch in grafischer Form. Das Modul erlaubt die Analyse der Umsätze nach praktisch beliebigen Kriterien. Hitlisten, Margenlisten, Umsatzvergleiche über Wochen, Quartale oder Jahre können rasch und bequem erstellt werden. Alle Analysen können auf der Ebene von Kunden, Artikeln, Warengruppen, Vertretern oder Lieferanten ausgewertet werden und bringen so unverzichtbare Erkenntnisse für eine proaktive Verkaufsplanung.

Funktionsübersicht

- Frei parametrierbare Listen über die Verkaufsbewegungen
- Umsatzlisten für Artikel, Warengruppe, Kunde oder Vertreter (detailliert oder kondensiert)
- Hierarchisch geordnete Umsatzlisten nach mehr als einem Kriterium mit Subtotalen (z. B. Umsatz pro Kunde und Warengruppe, Umsatz pro Postleitzahl und Warengruppe)
- Auswertungen nach einem frei definierbaren Kriterium über eine Formel
- Einfache Hitlisten für Artikel, Warengruppe, Kunde oder Vertreter
- Doppelte Hitlisten für Artikel, Warengruppe, Kunde oder Vertreter geordnet nach einem weiteren Kriterium
- Umsatzvergleichsstatistiken periodenweise
- Umsatzvergleichsstatistiken nach zwei Kriterien
- Margenvergleichsstatistiken für Artikel oder Warengruppe periodenweise, dabei gleiche Perioden über mehrere Jahre oder Periode zum Jahr
- Umfangreiche grafische Objekte zur Darstellung aller Auswertungen in grafischer Form
- Direkte Excel-Grafik-Ausgabe

Margenentwicklung

- Bestimmung der Marge für Artikel, Warengruppe, Kunde oder Vertreter für aufeinanderfolgende Zeitperioden oder für gleiche Zeitperioden über mehrere Jahre (Vorjahresvergleich)
- Darstellung der Marge für Artikel, Warengruppe, Kunde oder Vertreter für Zeitperioden untergliedert nach einer anderen Auswertungsgröße

Auswertungen

- Auflistung der einzelnen Verkaufsbewegungen sortiert nach einer Auswertungsgröße, wie Artikel, Warengruppe, Kundennummer, Vertreter oder Datum der Bewegung
- Erstellung von kondensierten Verkaufslisten nach Artikel, Warengruppe, Kunde, Vertreter, Bewegungsdatum oder Rechnungsnummer
- Erstellung von geordneten kondensierten Verkaufslisten

Rangfolgen / Hitlisten

- Erstellung von Hitlisten, d.h. entsprechend des erzielten Umsatzes werden die Auswertungsgrößen (Artikel, Warengruppe, Kunde, Vertreter) ausgegeben
- Erstellung von doppelten Hitlisten zum Beispiel Hitliste für Warengruppen und innerhalb jeder Warengruppe Hitliste nach Kunde

Umsatzentwicklung

- Bestimmung des Umsatzes für Artikel, Warengruppe, Kunde oder Vertreter für aufeinanderfolgende Zeitperioden oder für gleiche Zeitperioden über mehrere Jahre (Vorjahresvergleich)
- Darstellung des Umsatzes für Artikel, Warengruppe, Kunde oder Vertreter für Zeitperioden untergliedert nach einer anderen Auswertungsgröße

