

Statistik



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 das europa3000-Modul Statistik – 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.

Verkaufsbewegungen

- Jede einzelne Verkaufsbewegung wird zur Analyse protokolliert
- Festgehalten werden unter anderem: Kunde, Artikel (auch manueller Artikel, Dienstleistung), Verkaufsdatum, Verkaufsmenge, Verkaufsbetrag, Einstandsbeitrag, Warengruppe, Vertreter, Rechnungsnummer, Serien-/Chargennummer, Postleitzahl, Projektnummer
- Individuelle Informationsdetails
- Bearbeiten von Verkaufsbewegungen, nachträgliche Korrekturen

Verkaufslisten

- Hierarchisch geordnete Umsatzlisten nach mehr als einem Kriterium mit Subtotalen (z.B. Umsatz pro Kunde und Warengruppe, Umsatz pro Postleitzahl und Warengruppe)
- Auswertungen nach frei definierbarem Kriterium über eine Formel
- Aussagekräftige Artikellisten, Warengruppenlisten, Kundenlisten, Vertreterlisten
- Übersichtliche Datums- und Beleglisten
- Zusammenfassende (kondensierte) Listen nach Artikel, Warengruppe, Kunde, Vertreter, Bewegungsdatum oder Rechnungsnummer
- Geordnete kondensierte Verkaufslisten, d.h. pro Kondensierungsgröße werden die erzielten Umsätze bezüglich einer weiteren Größe aufgelistet (z.B. Artikel pro Warengruppe oder Kunden pro Warengruppe)

Margenentwicklung

- Bestimmung der Marge für Artikel, Warengruppe, Kunde oder Vertreter für aufeinanderfolgende Zeitperioden (Tag, Woche, Monat, Quartal, Halbjahr, Jahr)
- Bestimmung der Marge für gleiche Zeitperioden über mehrere Jahre (Vorjahresvergleich)

- Bestimmung der Marge für eine Zeitperiode und der Marge im Jahr bis einschliesslich dieser Zeitperiode (Periode/Jahr)
- Darstellung der Marge für Artikel, Warengruppe, Kunde oder Vertreter für Zeitperioden untergliedert nach einer anderen Auswertungsgröße

Rangfolgen

- Einfache Hitlisten für Artikel, Warengruppe, Kunde oder Vertreter
- Doppelte Hitlisten für Artikel, Warengruppe, Kunde oder Vertreter geordnet nach einem weiteren Kriterium
- Die Hitlisten können statt nach Umsatz auch nach einem anderen Kriterium bestimmt werden (z.B. Mengen-Hitlisten)

Umsatzentwicklung

- Bestimmung des Umsatzes für Artikel, Warengruppe, Kunde oder Vertreter für aufeinanderfolgende Zeitperioden (Tag, Woche, Monat, Quartal, Halbjahr, Jahr)
- Bestimmung des Umsatzes für gleiche Zeitperioden über mehrere Jahre (Vorjahresvergleich)
- Bestimmung des Umsatzes für eine Zeitperiode und des Umsatzes im Jahr bis einschliesslich dieser Zeitperiode (Periode/Jahr)
- Darstellung des Umsatzes für Artikel, Warengruppe, Kunde oder Vertreter für Zeitperioden untergliedert nach einer anderen Auswertungsgröße

Besonderes

- Vertreterstatistik mit Provisionsabrechnung
- Darstellungsmöglichkeit aller Auswertungen in grafischer Form, zehn verschiedene Grafikarten wählbar (auch 3-D, frei drehbar)
- Direkte Excel-Grafik-Ausgabe
- Verkaufsbewegungen können zur weiteren Analyse direkt nach Excel oder XML exportiert werden