

[Начальная страница](#) ← [Отчеты\Маркетинговая акция](#)

Сравнение продаж двух периодов

Отчёт «**Сравнение продаж двух периодов**» предназначен для анализа продаж компании за два периода времени — текущий период отчета и предыдущий период сравнения. Отчет может быть использован для оценки эффективности проведения маркетинговой акции. Отчёт вызывается из раздела «Отчеты» → группа «Отчеты» → «Сравнение продаж двух периодов».

Так же отчет доступен в документе «[Маркетинговая акция](#)».

← → ☆

Сравнение двух периодов. Номенклатура

✓

Период сравнения:

17.11.2020

–

17.12.2020

...

✓

Период отчета:

16.10.2020

–

16.11.2020

...

Процент погрешности роста:

5,00

...

Процент стремительного роста:

30,00

...

✓

Фирма:

ЗАО "Продукты на дом"

▼

Склад:

▼

Номенклатура:

▼

Вид номенклатуры:

▼

Категория номенклатуры:

▼

Сформировать

Настройки...

Найти...

↓ ↑

...

🖨

🔍

📄

✉

0

Σ

Еще

Продажи. Сравнение двух периодов. Номенклатура

Параметры: Период сравнения: 17.11.2020 - 17.12.2020
Период отчета: 16.10.2020 - 16.11.2020
Процент погрешности роста: 5,00
Процент стремительного роста: 30,00
Отбор: Фирма Равно "ЗАО "Продукты на дом""

Выручка. Номенклатура

Напитки

Соки

0

2000

4000

6000

8000

10000

12000

14000

16000

Соки

Выручка, период: 6 339

Фирма	Количество			Выручка			Прибыль
Склад	Количество	Разница	Динамика	Сумма	Разница	Динамика	Сумма
Номенклатура	Период	Изменение		Период	Изменение		Период
	Период	Изменение, %		Период	Изменение, %		Период
	сравнения			сравнения			сравнения
ЗАО "Продукты на дом"	1 088,56	999,56	▲▲	37 212,14	9 336,86	▲▲	-42 12'
	89	1 123,10		27 875,28	33,50		7 63'
Главный склад (Магазин "Продукты")		-5	▼▼		-3 400	▼▼	

В настройках отчета обязательно выбираются два сравниваемых периода: текущий и прошлый период. Отчет строится по регистру «Продажи». Пользователь может задать отбор по фирме, складу, номенклатуре, виду номенклатуры, категории номенклатуры, а так же по большому количеству параметров, которые можно добавить в расширенных настройках отчета.

Штрих-М: Документация - <https://kkm.solutions/wiki/>

Информации об объемах продаж выводится как в количественном, так и в суммовом выражении. Количественные характеристики выводятся в базовых единицах измерения, а стоимостные показатели отчёта выводятся в валюте управленческого учёта. Помимо объема продаж по фирме в целом и по каждому товару, вошедшему в отчёт, выводится динамика изменения продаж — различие в продажах выводятся как в количественном/суммовом выражении, так и в процентном.

Выручка за сравниваемые периоды по выбранному варианту отчета выводится как в виде диаграммы, так и в табличном виде.

Структура информации в отчете соответствует параметрам, заданным в диалоговом окне кнопки «**Настройка**».

В меню кнопки «**Варианты отчета**» могут быть выбраны следующие predetermined варианты:

- «Сравнение двух периодов. **Категория**»;
- «Сравнение двух периодов. **Категория прибыль после уплаты НДС**»;
- «Сравнение двух периодов. **Номенклатура**»;
- «Сравнение двух периодов. **Номенклатура прибыль после уплаты НДС**»;
- «Сравнение двух периодов. **Склад**»;
- «Сравнение двух периодов. **Склад прибыль после уплаты НДС**».

При сравнении показателей по умолчанию выводятся показатели «**Количество**», «**Выручка**», «**Прибыль**», «**Маржа**» (считается в процентах по формуле: $\text{Прибыль} / \text{Сумма продаж}$), «**Доля в процентах от общего количества продаж**» (считается как $\text{количество продаж} * 100 / \text{общее количество продаж}$), «**Доля в процентах от общей суммы продаж**» (считается как $\text{сумма продаж} * 100 / \text{общая сумма продаж}$), «**Доля в процентах от общей прибыли продаж**» (считается как $\text{прибыль продаж} * 100 / \text{общая прибыль продаж}$).

Общая прибыль продаж считается как общая прибыль по всем магазинам из отбора без учета фирм, складов, товаров за указанные в настройках отчета периоды.

При сравнении показателей после уплаты НДС по умолчанию выводятся показатели «**Количество**», «**Выручка после уплаты НДС**», «**Прибыль после уплаты НДС**», «**Маржа**», «**Доля в процентах от общего количества продаж**», «**Доля в процентах от общей суммы продаж**», «**Доля в процентах от общей прибыли продаж**».

Пользователь может убрать или добавить показатели.

Реквизиты отчета:

- «**Период отчета**» — задается период, который является основным для сравнения. Если документ вызывается из документа «Маркетинговая акция», значение реквизита заполняется временем проведения акции;
- «**Период сравнения**» — задается период, по которому сравниваются продажи и полученная прибыль. Если документ вызывается из документа «Маркетинговая акция», значение реквизита рассчитывается, как предыдущий период равный количеству дней проведения акции с датой окончания равной дате начала акции минус 1 день;
- «**Процент погрешности роста**» — задается процент изменения показателя отчета (количество, сумма выручки, полученная прибыль), ниже которого динамика изменения будет считаться статистической погрешностью и в строке отчета показатель динамики будет показываться прочерком («—»);
- «**Процент стремительного роста**» — задается процент изменения показателя отчета

(количество, сумма выручки, полученная прибыль), выше которого динамика изменения будет считаться «стремительным ростом» и в строке отчета показатель динамики будет показываться пиктограммой ▲ ▲, при росте продаж за отчетный период, или пиктограммой ▼ ▼, если за отчетный период продано меньше, чем за период сравнения. Если процент изменения показателя будет укладываться в диапазон **«Процент погрешности роста»:** **«Процент стремительного роста»**, динамика изменения будет показываться пиктограммой ▲ или ▼ соответственно;

- **«Фирма»** — задается фирма, по которой будет формироваться отчет;
- **«Склад»** — из справочника **«Склады»** выбирается склад, по номенклатуре которого будет формироваться отчет;
- **«Номенклатура»** — указывается номенклатура, по которой будет формироваться отчет;
- **«Вид номенклатуры»** — в справочника **Виды номенклатуры»** выбирается вид номенклатуры, по которой будет формироваться отчет;
- **«Категория номенклатуры»** — в справочника **«Категории номенклатуры»** указывается вид номенклатуры, по которой будет формироваться отчет.

По умолчанию отбор данных для отчета осуществляется по заданным параметрам отчета. При необходимости критерии отбора могут быть изменены в расширенных настройках отчета («Настройки» → вид «Расширенный»).

При нажатии кнопки **«Добавить отбор»** на экран выводится форма для выбора поля отчета, по которому будет осуществляться отбор данных. Затем в форме настроек для выбранного реквизита можно задать условие отбора и, при необходимости, значение отбора.

Например, используя эту возможность можно в отчете задать отбор:

- *товаров продажи, которых по выручке упали более чем на 20%;*
- *товаров заданного бренда, поступивших от одного или нескольких поставщиков (контрагент задается в группе «Договор поставщика», бренд задается в группе «Номенклатура»).*

From:
<https://kkm.solutions/wiki/> - Штрих-М: Документация

Permanent link:
https://kkm.solutions/wiki/doku.php?id=tp7:%D0%BE%D1%82%D1%87%D0%B5%D1%82%D1%88:%D1%81%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BD_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D0%B6
Last update: 2021/02/24 16:23

