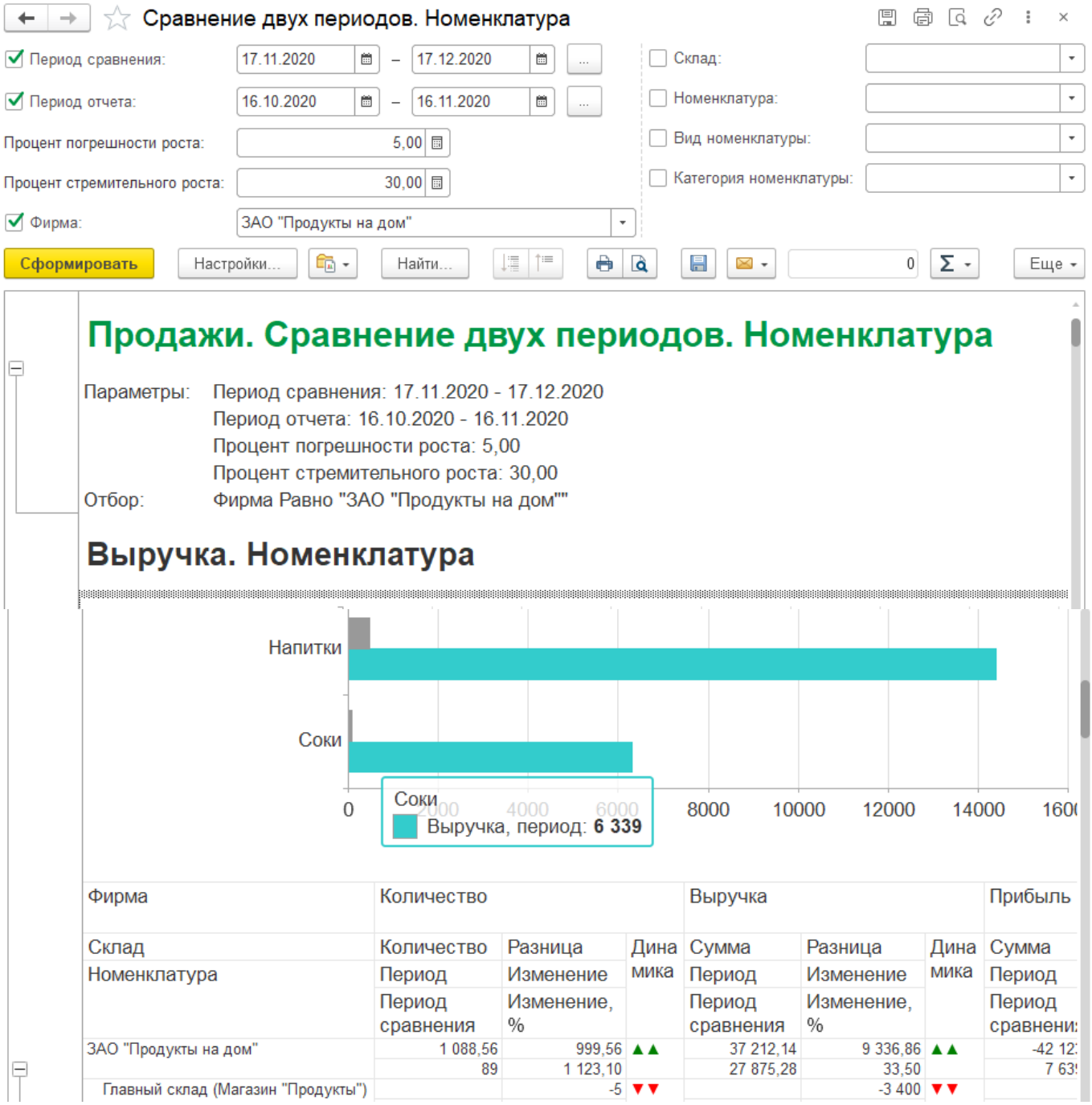
Начальная страница ← Отчеты\Маркетинговая акция

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».



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 большому

количеству параметров, которые можно добавить в настройках отчета.

Информации об объёмах 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 объёма 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 предопределенные 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**», «**Марж**а» (считается в процентах по формуле: Прибыль/Сумма продажи), «**Доля в процентах от общего количества продаж**» (считается как количество продаж * 100/общее количество продаж), «**Доля в процентах от общей суммы продаж**» (считается как сумма продаж * 100/общая сумма продаж), «**Доля в процентах от общей прибыли продаж**» (считается как прибыль продаж * 100/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 настройках отчета.
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. Используя эту возможность можно в отчете задать отбор:
— товаров продажи, которых по выручке упали более чем на 20%;
— товаров заданного бренд, поступивших от одного или нескольких поставщиков (контрагент задается в группе «Договор поставщика», бренд задается в группе «Номенклатура»).

From:
https://wiki.ilexx.ru/ - **Штрих-М: Документация**

Permanent link:
https://wiki.ilexx.ru/doku.php?id=tp7:%D0%BE%D1%82%D1%87%D0%B5%D1%82%D1%8B:%D1%81%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BD_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D0%B6&rev=1614168769

Last update: **2021/02/24 12:12**