

[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:  –  ...

Период отчета:  –  ...

Процент погрешности роста:

Процент стремительного роста:

Фирма:

Склад:

Номенклатура:

Вид номенклатуры:

Категория номенклатуры:

Сформировать
Настройки...
Найти...
Фильтр
Печать
Электронная почта
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

Соки	2000	4000	6000	8000	10000	12000	14000	16000
Выручка, период:	6 339							

Фирма	Количество			Выручка			Прибыль
	Количество	Разница	Дата	Сумма	Разница	Дата	
Склад	Период	Изменение	Период	Сумма	Изменение	Период	
Номенклатура	Период	Изменение	Период	Сумма	Изменение	Период	
	сравнения	%	сравнения		%	сравнени	
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 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**», «**Маржа**» (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 бренда, 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.nexxx.ru/doku.php>

