# Prodajna poročila (SALES)

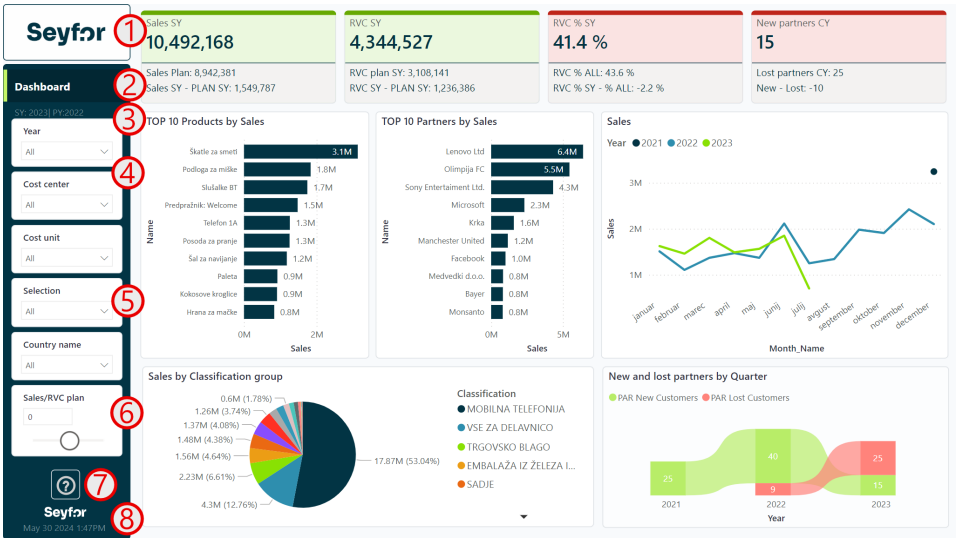
V tem prispevku

Zadnja sprememba 10/11/2025 1:25 pm CET | Objavljeno 11/03/2024

## Terminologija

| Angleški izraz | Slovenski prevod |
|---|---|
| SY - Selected year | Izbrano leto |
| PY - Previous year | Preteklo leto |
| CY - Current year | Trenutno leto |
| PY YTD - Previous year to Date | Preteklo leto do današnjega dne |
| Sales | Prodaja |
| RVC | Dobiček |
| Country name | Država |
| Cost center | Stroškovno mesto |
| Cost unit | Stroškovni nosilec |
| Classification group | Klasifikacijska skupina (artikla) |
| Clerk | Prodajni referent |
| Item | Artikel |
| Order | Naročilo |

## Skupno vsem poročilom




1 Prostor za logotip podjetja

2 Ime poročila

3 Nad filtrom za izbiro opazovanega leta je vedno zapisano, katero leto je trenutno na poročilu izbrano (SY) in katero leto predstavlja lansko leto glede na izbrano leto (PY).

4 Filtri, s katerimi lahko omejimo podatke na vizualizacijah.

5

Filter "Selection" omogoča filtriranje izračuna prodaje glede na:

a. 0 Dejansko prodajo (fakturirana realizacija)

b. 0 Nefakturirane odpreme

6 Parametrski filter omogoča vpis odstotka [%] plana prodaje in RVC. Ustrezno se popravijo tudi vizualizacije in metrike, ki se nanašajo na plan. Plan se izračunava po formuli: [Prodaja preteklega leta do danes (PY YTD)] × [vpisani % povečanja]. Če je vpisana številka 0, se razume, da je plan enak prodaji lanskemu letu.

7 Gumb z vprašajem vsebuje povezavo do navodil na spletu.

8 Datum in ura zadnje osvežitve oziroma datum, do katerega segajo podatki v poročilih.

## Nadzorna plošča (Dashboard)

Poročilo prikazuje nadzorno ploščo s prodajnimi rezultati za izbrano leto. Zasnóva poročila je pregledna in omogoča hitro oceno poslovnega uspeha. Poročilo je interaktivno, saj omogoča, da uporabnik s filtri ali s klikom na vizualizacije ustrezno omeji prikazane podatke.




1

Na vrhu strani so vidne KPI kartice, ki prikazujejo:

a. 0 prodajo v izbranem letu, plan prodaje in razliko med izbranim letom in planom. Kartica se obarva zeleno, če je plan izpolnjen.

b. 0 dobiček/RVC v izbranem letu, plan RVC in razliko med izbranim letom in planom. Kartica se obarva zeleno, če je plan izpolnjen.

c. 0 RVC v izbranem letu, povprečen RVC v vseh letih poslovanja in razliko med izbranim letom ter povprečnim RVC. Kartica se obarva zeleno, če je letošnji RVC večji od povprečnega.

d. 0 priboljene partnerje v trenutnem letu, izgubljene partnerje v trenutnem letu in razliko med njima. Kartica se obarva zeleno, če smo v trenutnem letu pridobili več partnerjev kot izgubili. Pri izračunu se trenutni kvartal, v katerem smo, ne upošteva.

2 Prikaz 10 najbolj prodajanih artiklov

3 Prikaz 10 najboljših partnerjev

4 Prikaz prodaje po mesecih za vsako leto poslovanja

5 Prikaz razmerja med različnimi klasifikacijskimi skupinami artiklov po prodaji

6 Prikaz števila novih in izgubljenih strank po letih skozi čas.

Poročilo ne upošteva zadnjega kvartala, ker stranka takrat še ni izgubljena, če nima prometa.

> NASVET: Za razlago, kako se izračuna prodajni plan, si oglejte poglavje "Skupno vsem poročilom".

NASVET: Če zadržimo miško nad stolpcem v grafu pod točko 2 ali 3, se nam prikaže, kateri prodajni referent največ sodeluje pri prodaji s posameznim izdelkom ali partnerjem.

NASVET: Če zadržimo miško nad grafom pod točko 6, se nam prikaže seznam kupcev, ki smo jih v tem letu pridobili, in tistih, ki smo jih izgubili.

## Primerjava izbranega in preteklega leta (SY vs. PY)

Poročilo prikazuje podrobno primerjavo izbranega in preteklega leta po prodajnih rezultatih. Poročilo je interaktivno, saj uporabniku omogoča, da s filtri ali s klikom na vizualizacije ustrezno omeji prikazane podatke.




1

KPI-kartica prikazuje realizacijo prodaje v primerjavi z določenim planom. Obarva se zeleno, če je plan dosežen, in rdeče, če ni. Spodaj so prikazani vsi ključni podatki prodaje med izbranim in lanskim letom:

a. 0 prodaja izbranega leta
b. 0 prodaja preteklega leta do današnjega dne
c. 0 plan prodaje za izbrano leto
d. 0 razlika med izbranim letom in lani

e. 0 količnik med izbranim letom in preteklim letom do danes
f. 0 količnik med izbranim letom in letošnjim planom

2 Stolpični graf prikazuje prodajo v izbranem letu, preteklem letu in plan prodaje po mesecih.

3 Enako prejšnji točki z usmeritvijo na kupce.

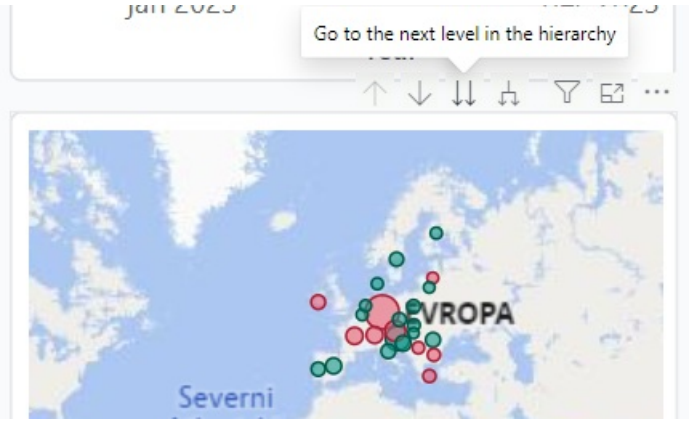
4 Prikaz kumulativne prodaje med izbranim in preteklim letom.

5 Zemljevid prikazuje prodajo po državah. Z vrtanjem v globino je možno priti do prodaje po krajih. Velikost mehurčka prikazuje velikost trga (prodaja v celoti). Mehurček se obarva rdeče, če je prodaja v izbranem letu slabša, kot je bila v preteklem letu glede na plan.

6 Matrična tabela prikazuje klasifikacijske skupine artiklov in njihovo prodajo ter RVC v letošnjem letu, plan, prodajo v preteklem letu in razliko med prodajo in planom. Z razširitvijo klasifikacijske skupine je možno priti do nivoja prodajnega artikla.

> NASVET: Za razlago kako se izračuna plan prodaje si oglejte poglavje "Skupno vsem poročilom.

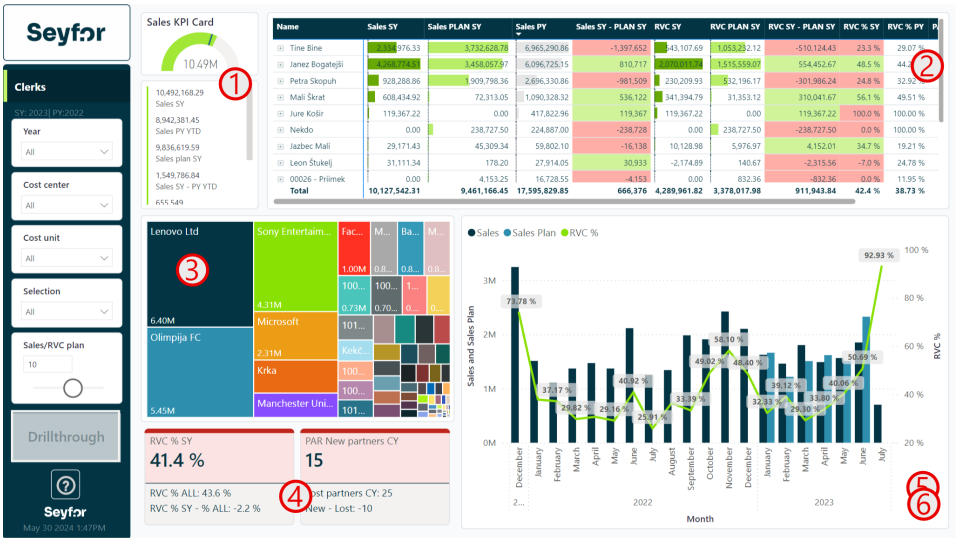
> NASVET: Če nad zemljevidom kliknemo na dve puščici navzdol pridemo iz nivoja držav na nivo krajev.




## Prodajni referenti (Clerks)

Poročilo prikazuje prodajne rezultate z razčlenitvijo in usmeritivijo po komercialistih. Poročilo je možno je prirediti, da posamezen komercialist ob prijavi vidi le svoje podatke. Poročilo je interaktivno, tako da je mogoče s pomočjo filtrov ali s klikom na partnerja ali prodajnega

referenta znotraj vizualizacij ustrezno filtrirati podatke.




1 KPI kartica prikazuje realizacijo prodaje glede na definiran plan. Obarva se zeleno, če je plan dosežen in rdeče, če ni. Spodaj so zabeleženi vsi ključni podatki prodaje med izbranim in lanskim letom.

2 Matrična tabela prikazuje prodajne rezultate in njihovo prodajo ter RVC v letošnjem letu, plan prodaje, prodajo v preteklem letu in razliko med prodajo in planom. Z razširitvijo prodajnega referenta je možno priti do nivoja klasifikacije artikla.

3 Ploščični graf prikazuje prodajo po partnerjih. Velikos ploščice prikazuje velikost prodaje.

4

Na spodnji levi strani so vidni KPI kartici, ki prikazujejo:

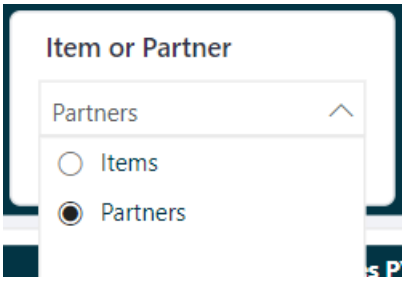
a. 0 RVC v izbranem letu, povprečen RVC v vseh letih poslovanja in razliko med izbranim letom in povprečnim RVC. Kartica se obarva zeleno, če je letošnji RVC večji kot povprečen.
b. 0 priboljene partnerje v trenutnem letu, izgubljene partnerje v trenutnem letu in razliko med njima. Kartica se obarva zeleno, če smo v trenutnem letu pridobili več partnerjev kot pa izgubili. V izračunu se trenutni kvartal v katerm smo, ne upošteva.

5 Stolpični graf prikazuje prodajo in plan prodaje ter odstotek RVC v posameznem mesecu. Gre za trendovski graf, ki prikazuje vsa leta poslovanja.

> NASVET: V primeru, da kliknemo na prodajnega referenta ali datumski razpon, se nam aktivira gumb za vrtanje v podrobnosti "Drillthrough".

# Izdelki & kupci (Items & partners)

Poročilo prikazuje prodajne rezultate z razčlenitvijo in usmeritvijo po artiklih ali partnerjih. Poročilo je interaktivno, tako da je mogoče s pomočjo filtrov ali s klikom na vizualizacije ustrezno filtrirati podatke. V filtru »Item or Partner« izberemo, po kateri dimenziji bomo primarno spremljali poročilo.







1. KPI-kartica prikazuje realizacijo prodaje glede na preteklo leto. Obarva se zeleno, če prodaja presega preteklo leto. Spodaj so zabeleženi vsi ključni podatki prodaje med izbranim in lanskim letom. To so:
   a. 0 prodaja izbranega leta
   b. 0 prodaja preteklega leta do današnjega dne
   c. 0 plan prodaje za izbrano leto

d. 0 razlika med izbranim letom in lani
e. 0 količnik med izbranim letom in preteklim letom do danes
f. 0 količnik med izbranim letom inletošnjim planom

2 Matrična tabela prikazuje izdelek ali kupca ter njuno prodajo in RVC v letošnjem letu, plan prodaje, prodajo v preteklem letu ter razliko med prodajo in planom.

3 Graf prikazuje prodajo, prodajo v preteklem letu in prodajo v preteklem letu do danes glede na prodajne referente.

4 Graf prikazuje prodajo, prodajo v preteklem letu in prodajo v preteklem letu do danes glede na prodajne artikle.

5 Razpršeni grafikon prikazuje partnerje ali artikle glede na vrednost prodaje (os X) in vrednost RVC-ja od prodaje (os Y); velikost mehurčka prikazuje prodajo v izbranem letu.

6 Stolpični graf trenda prikazuje prodajo po časovni komponenti in odstotek RVC-ja v tem mesecu.

> NASVET: V primeru, da kliknemo na artikel / partner ali datumski razpon, se nam aktivira gumb za vrtanje v podrobnosti "Drillthrough".

---

## Prodajna naročila (Orders)

Poročilo prikazuje naročila za izbrano obdobje z razčlenitvijo na različne statuse naročil: zaprta, odprta in stornirana. Poročilo je interaktivno, tako da je mogoče s pomočjo filtrov ali s klikom na vizualizacije ustrezno filtrirati podatke.




1

Kartici prikazujeta:

a. 0 vrednost vseh odprtih naročil

b. 0 odstotek števila storniranih naročil glede na preteklo leto.

2 Tortni graf prikazuje razmerje vrednosti naročil po prodajnih referentih.

3 Stolpični graf prikazuje vrednost naročil glede na statuse prodajnih naročil.

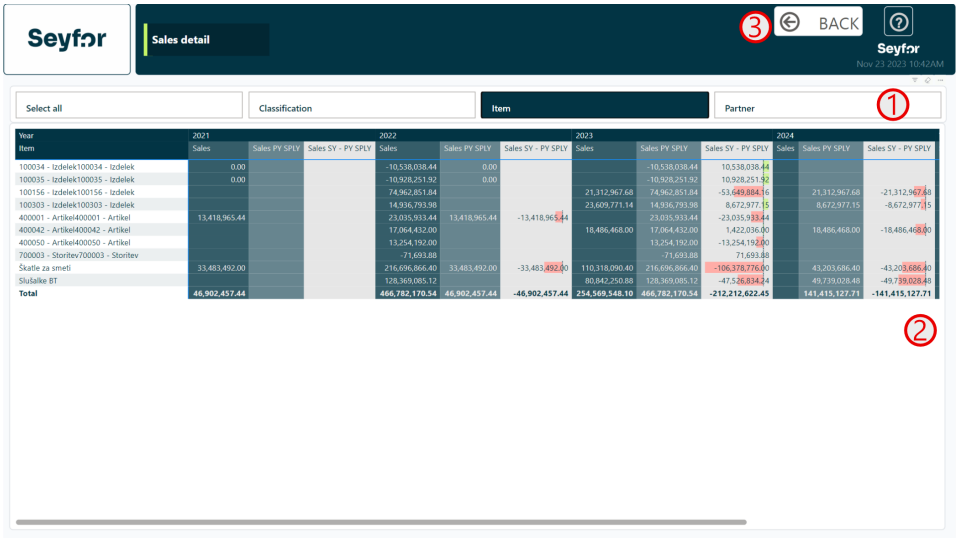
4 Ploščični graf prikazuje prodajo po partnerjih. Velikost ploščice prikazuje obseg prodaje.

5 Zemljevid prikazuje vrednost naročil po državah. Z vrtanjem v globino je mogoče prikazati prodajo po krajih. Velikost mehurčka prikazuje vrednost naročil.

6 Tabela prikazuje naročila glede na partnerja, vrednost in artikel.

## Vrtanje v podrobnosti (Sales detail)

Na določenih poljih in na določenih straneh se pojavlja gumb za vrtanje v podrobnosti "Drillthrough". Gumb oziroma vrtanje nas popelje na stran, ki v matrični tabeli prikazuje podrobnosti prodaje.




1 Gumbi nam omogočajo, da izberemo vrednosti, ki se pojavijo v prvem stolpcu matrike. Vrstni red izbiranja možnosti nam poda hierarhijo prvega stolpca.

2 Matrika prikazuje v prvem stolpcu vrednosti, izbrane iz točke 1. Metrike, ki se pojavljajo, so: prodaja, prodaja preteklega leta v istem obdobju in razlika slednjih dveh.

3 Gumb za vrnitev nazaj na osnovna poročila.

Polja, v katera je možno vrtati v podrobnost so:

- datumska polja
- partner
- prodajni referent
- artikel

> V poročilih je možno vrtati v podrobnosti tudi tako, da na zgoraj navedena polja kliknemo z desnim gumbom miške in izberemo možnost "Vrtanje v podrobnosti".