GUI2 - Prodajna poročila (SALES)

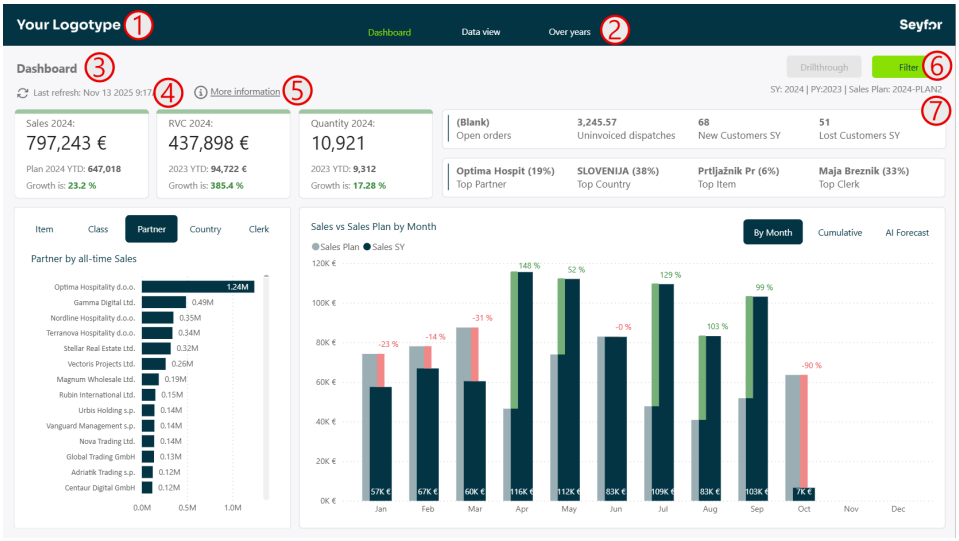
V tem prispevku

Zadnja sprememba 03/11/2026 2:02 pm CET | Objavljeno 01/07/2026

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



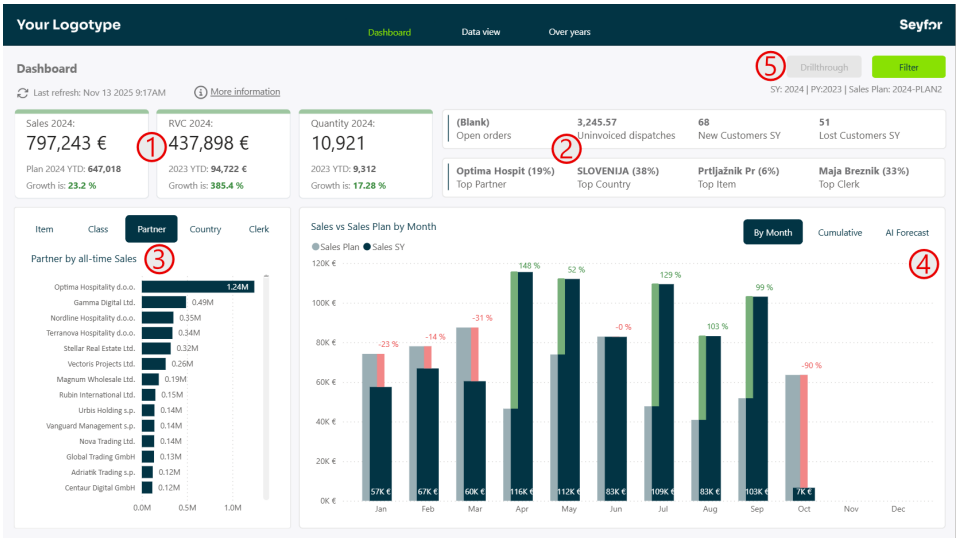
1. Prostor za logotip podjetja
2. Zavihki s katerimi preklapljamo med poročili
3. Ime poročila
4. Zadnja osvežitev podatkov
5. Dodatne informacije za posamezno poročilo
6. Gumb "Filter" odpre okno z filtri
7. Izpis aktivnih filtrov na spletni strani

Plan se v osnovni različici izračunava iz preteklega leta + faktroja, ki je vnesen v meniju "Filter".Opcije pri implementaciji so tudi Excel ali WeWrite napredno planiranje v BI.

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.

Poročilo deluje na način, da se primerja tekoče leto s preteklim letom. V grafu pod številko 3 se prikazuje celotna prodaja skozi vsa obdobja opazovanja, da je pomembnost posameznih analitik bolj izrazita.



1

Na vrhu strani so vidne KPI kartice, ki prikazujejo:

a. 0 prodajo v tekočem letu, plan prodaje in rast/padec prodaje med slednjima
b. 0 dobiček/RVC v tekočem letu, RVC v preteklem letu do do današnjega dne in rast/padec med slednjima
c. 0 količina v tekočem letu, količina v preteklem letu do do današnjega dne in rast/padec med slednjima

2

Kartice prikazujejo hitre kazalnike in sicer:

a. 0 Vrednost odprtih naročil
b. 0 Vrednost ne fakturiranih odprem
c. 0 Število pridobljenih kupcev v izbranem letu (prvi račun v tem letu)
d. 0 Število izgubljenih kupcev v izbranem letu (partner je izgubljen šele, ko je od njegovega zadnjega računa minilo več kot njegov povprečen interval med računi plus en dodatni mesec.
e. 0 Top partner, je partner z najvišjo vrednostjo prodaje v izbranem kontekstu, pri čemer je v oklepaju prikazan še njegov delež v skupni prodaji.
f. 0 Top država, je država z najvišjo vrednostjo prodaje v izbranem kontekstu, z izpisanim deležem v skupni prodaji.
g. 0 Top artikel, je artikel z najvišjo vrednostjo prodaje v izbranem kontekstu, z izpisanim deležem v skupni prodaji.
h. 0 Top komercialist, je komercialist oziroma skrbnik z najvišjo

vrednostjo prodaje v izbranem kontekstu, z izpisanim deležem v skupni prodaji.

3

Levi stolpčni graf prikazuje rangiranje prodaje po izbrani dimenziji. Uporabnik lahko spremlja, kateri partner, artikel, država ali drug izbran element dosega najvišjo skupno prodajo, pri čemer so vrednosti razvrščene padajoče glede na doseženo prodajo.

4

Desni časovni graf prikazuje gibanje prodaje glede na plan skozi izbrano obdobje. Omogoča primerjavo realizirane prodaje in plana po mesecih, kumulativni pregled skozi leto ali pregled napovedi prihodnosti z AI.

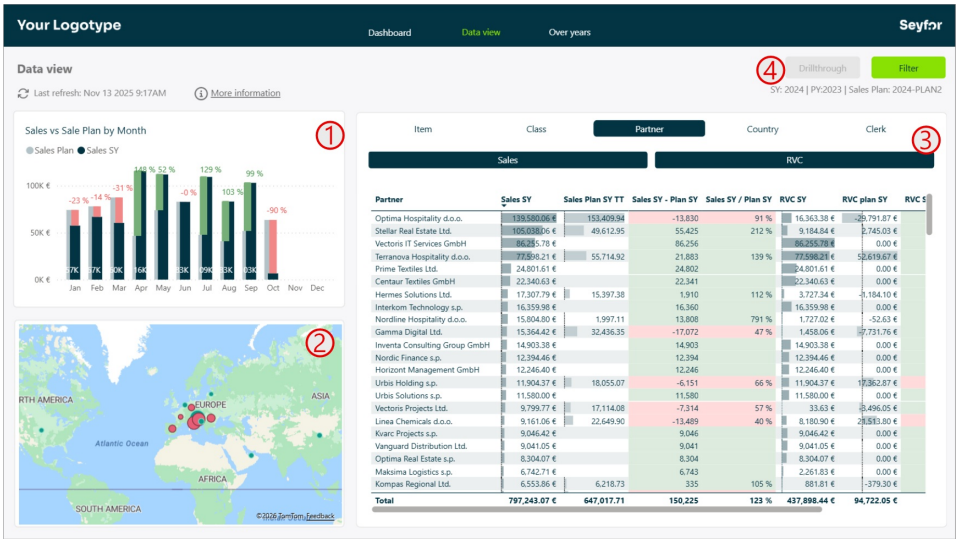
5

V primeru, da kliknemo na katerokoli analitiko ali mesec se nam aktivira gumb "Drillthrough" in nas pelje v "Sales detail" stran. Več spodaj na poglavju "Vrtanje v podrobnost".

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

Podatkovni pregled (Data view)

Poročilo prikazuje podrobnejši pregled prodajnih rezultatov za izbrano leto. Uporabnik lahko spremlja podatke po partnerjih, artiklih, klasah, državah ali prodajnih referentih. Poročilo je interaktivno, saj je mogoče s filtri ali s klikom na posamezne vizualizacije ustrezno omejiti prikazane podatke.



1 Stolpični graf prikazuje prodajo v izbranem letu in plan prodaje po posameznih mesecih. Nad posameznim mesecem je prikazan tudi odstotek doseganja plana.

2 Zemljevid prikazuje prodajo po državah. Velikost mehurčka prikazuje obseg prodaje, barva mehurčka pa nakazuje odstopanje od plana.

3 Osrednji del vsebuje izbor dimenzije pregleda, kot so artikel, klasa, partner, država in prodajni referent, ter preklop med spremljanjem prodaje in RVC. Spodnja matrična tabela prikazuje podrobne rezultate za izbrano dimenzijo, vključno z vrednostjo v izbranem letu, planom, odstopanjem od plana in doseganjem plana. Pri RVC je prav tako vidno, kakšen je odstotek RVC glede na prodajo in pa kakšen je bil ta odstotek lansko leto.

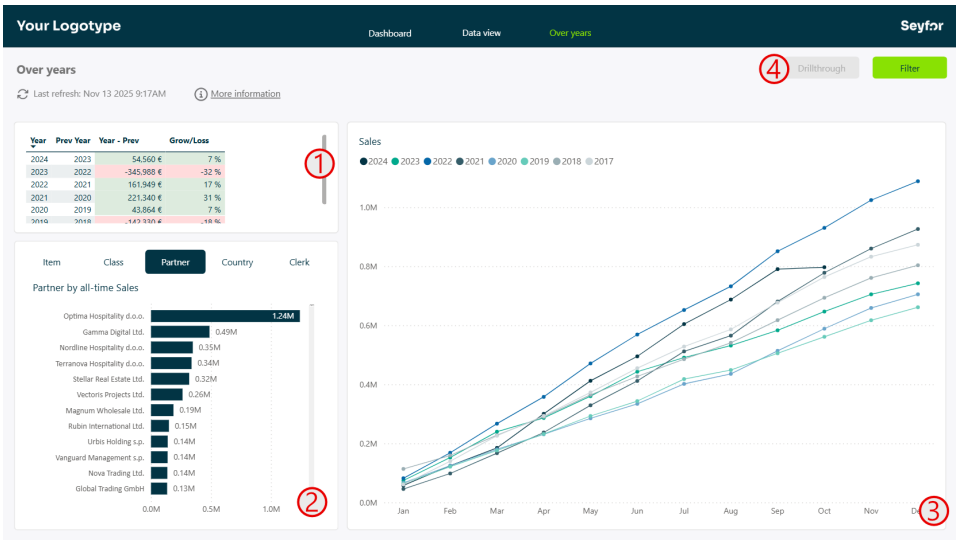
4 V primeru, da kliknemo na katerokoli analitiko ali mesec se nam aktivira gumb "Drillthrough" in nas pelje v "Sales detail" stran. Več spodaj na poglavju "Vrtanje v podrobnost".

> NASVET: Če na grafikonu, zemljevidu ali vrstici v tabeli izberemo posamezen element, se ustrezno filtrirajo tudi ostale vizualizacije.

> NASVET: Gumb Drillthrough se aktivira, ko na vizualizaciji izberemo polje, za katero je omogočeno vrtanje v podrobnosti.

Pregled skozi leta (Over years)

Poročilo prikazuje prodajne rezultate skozi več let poslovanja. Namenjeno je spremljanju dolgoročnih trendov ter primerjavi uspešnosti med posameznimi leti. Poročilo je interaktivno, saj omogoča, da uporabnik s filtri ali s klikom na vizualizacije ustrezno omeji prikazane podatke.



1 Tabela prikazuje primerjavo prodaje med posameznimi leti. Za vsako leto so prikazani pripadajoče preteklo leto, razlika med letoma ter odstotek rasti oziroma padca. Če izberete na primer leto 2024 in 2022 se primerjava dela med tema dvema letoma.

2 Stolpični graf prikazuje prodajo po izbrani dimenziji skozi celotno obdobje poslovanja. Uporabnik lahko izbira med prikazom po artiklih, klasah, partnerjih, državah ali prodajnih referentih.

3 Linijski graf prikazuje kumulativno prodajo po mesecih za posamezna leta poslovanja. Omogoča primerjavo dinamike rasti prodaje med leti ter hiter pregled, kako se posamezno leto giblje glede na ostala.

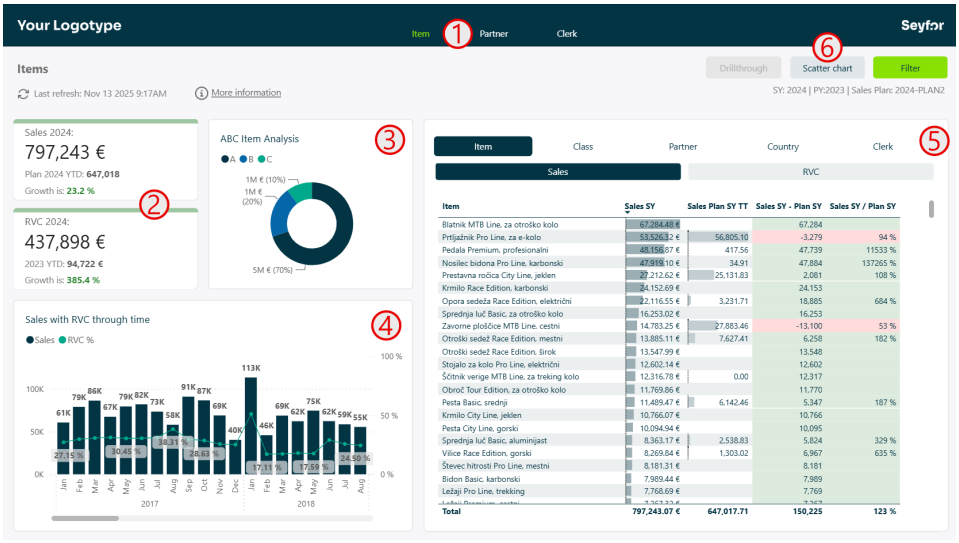
4 V primeru, da kliknemo na katerokoli analitiko ali mesec se nam aktivira gumb "Drillthrough" in nas pelje v "Sales detail" stran. Več spodaj na poglavju "Vrtanje v podrobnost".

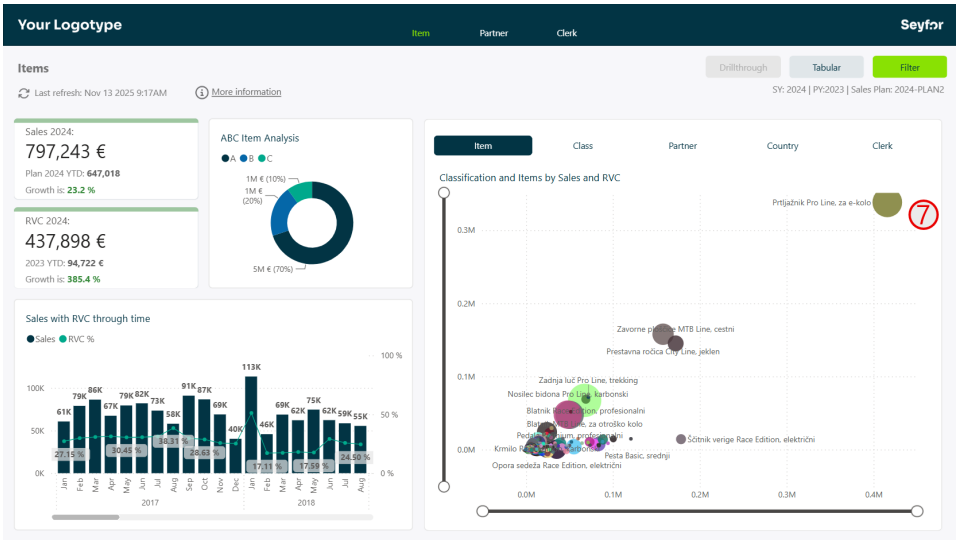
Analitika po artiklih, partnerjih in referentih (Analytics)

Poročilo prikazuje prodajne rezultate z analitičnim pogledom na artikle,

partnerje ali prodajne referente. Uporabnik lahko spremlja ključne kazalnike, ABC strukturo, gibanje prodaje in RVC skozi čas ter podrobnejše rezultate v tabelaričnem ali razpršenem prikazu. Poročilo je interaktivno, saj omogoča, da uporabnik s filtri ali s klikom na vizualizacije ustrezno omeji prikazane podatke.

Znotraj filtrov se je možno osredotočiti na posamezen artikel, partnerja ali prodajnega referenta.





1 Na vrhu strani so gumbi za izbiro osnovnega pogleda poročila. Uporabnik lahko preklaplja med pogledom na artikle, partnerje ali prodajne referente.

2

KPI kartici prikazujeta ključna kazalnika za izbrano leto:

a. 0 prodajo v izbranem letu, plan do današnjega dne in odstotek rasti,
b. 0 RVC v izbranem letu, primerjavo s preteklim obdobjem in

odstotek rasti.

3 Graf ABC Item Analysis prikazuje ABC razvrstitev artiklov glede na njihov delež v skupni prodaji. Omogoča hiter pregled, kateri del prodaje ustvarjajo najpomembnejši artikli.

4 Graf Sales with RVC through time prikazuje gibanje prodaje skozi čas ter hkrati odstotek RVC po posameznih mesecih. Namenjen je spremljanju trenda prodaje in profitabilnosti.

5 Osrednji desni del vsebuje izbor dimenzije pregleda, kot so artikel, klasa, partner, država in prodajni referent, ter preklop med spremljanjem prodaje in RVC. Spodnja tabela prikazuje podrobne rezultate za izbrano dimenzijo, vključno z vrednostjo v izbranem letu, planom do današnjega dne, odstopanjem od plana in doseganjem plana.

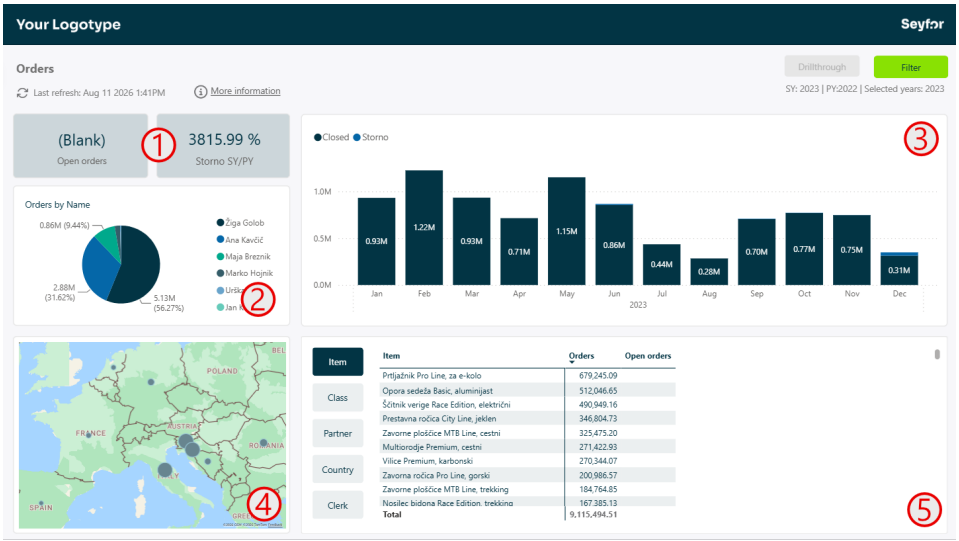
6 Gumb Scatter chart oziroma Tabular omogoča preklop med dvema načinoma prikaza podatkov na desni strani poročila. V načinu Tabular so podatki prikazani v tabeli, v načinu Scatter chart pa v razpršenem grafikonu.

7 Razpršeni grafikon prikazuje artikle, partnerje ali druge izbrane elemente glede na vrednost prodaje na osi X in vrednost RVC na osi Y, velikost mehurčka pa prikazuje obseg prodaje. Prikaz je namenjen hitrejšemu prepoznavanju izstopajočih elementov in primerjavi njihove prodajne uspešnosti ter dobičkonosnosti.

> 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.

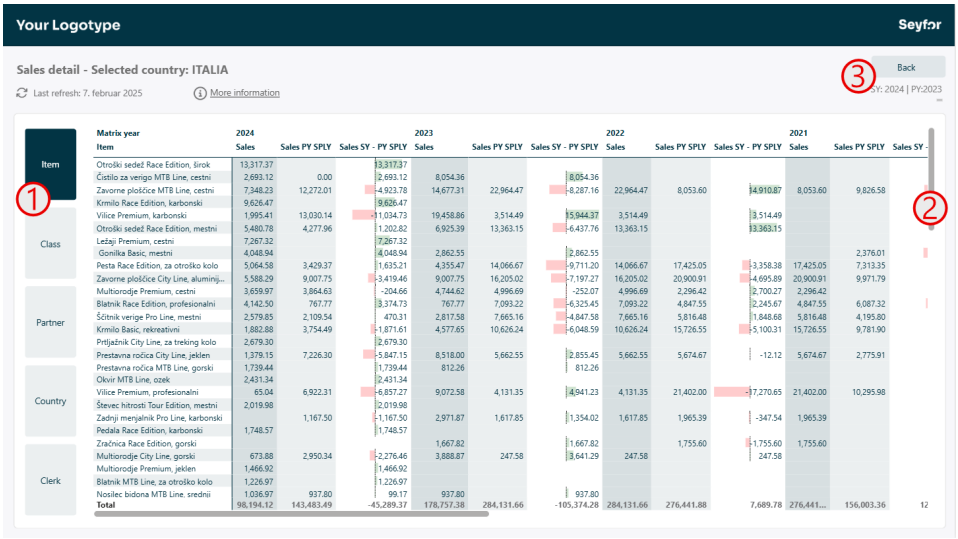
3 Stolpični graf prikazuje vrednost naročil glede na statuse prodajnih naročil.

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

5 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

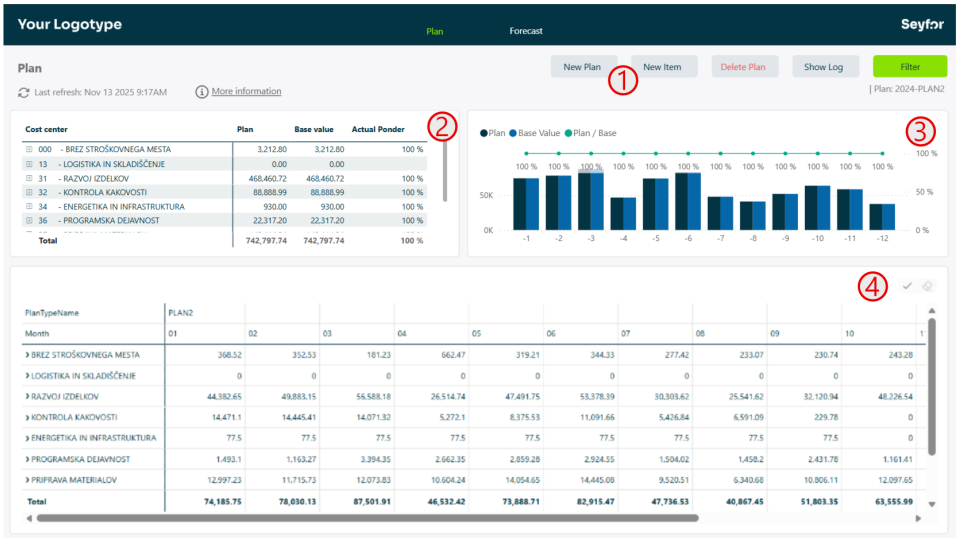
> V poročilih je možno vrtati v podrobnosti tudi tako, da na zgoraj navedena polja kliknemo z desnim gumbom miške in izberemo možnost "Vrtanje v podrobnosti".

Napredno planiranje (Plan)

Rešitev ni direktno vključena v standardna poročila ampak gre za doplačilo in dodatno integracijo.

Poročilo prikazuje pregled in urejanje prodajnega plana za izbrani plan. Poleg pregleda vrednosti po stroškovnih mestih in mesecih omogoča tudi

neposreden vnos oziroma popravljanje planskih podatkov v posebnem planerskem vmesniku.



1 Na vrhu strani so gumbi za upravljanje plana:
New Plan za kreiranje novega plana, New Item za dodajanje nove postavke oziroma analitike v plan, Delete Plan za brisanje plana ter Show Log za prikaz dnevnika sprememb plana.

2 Zgornja leva tabela prikazuje pregled plana po stroškovnih mestih. Za posamezno vrstico so prikazane vrednosti Plan, Base value in Actual Ponder WW, zato lahko hitro primerjamo plansko vrednost, osnovo in utež oziroma delež realizacije.

3 Zgornji desni graf prikazuje primerjavo med Plan in Base Value po mesecih ter linijo Plan / Base, ki prikazuje razmerje med planom in osnovo.

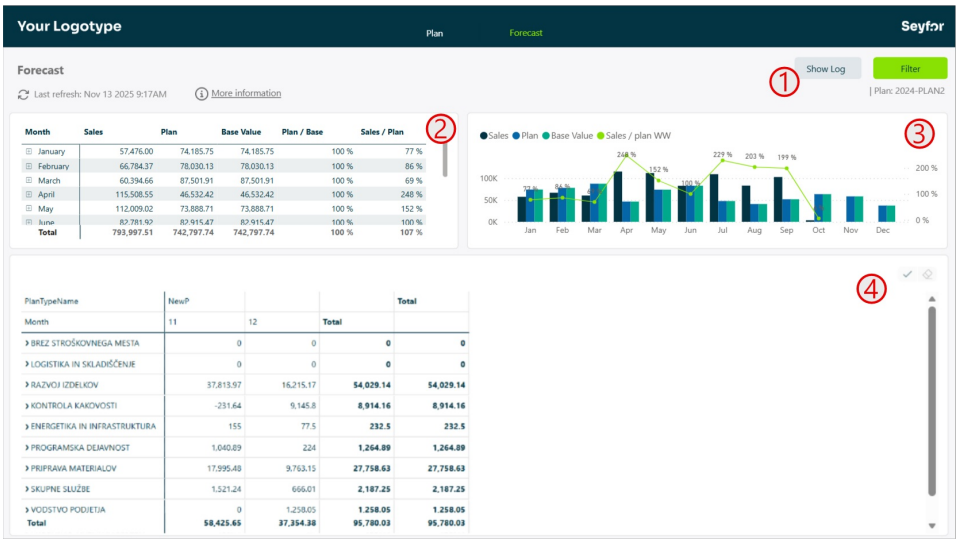
4 Spodnji del strani predstavlja poseben vnosni planerski vmesnik, v katerem je mogoče podatke neposredno vpisovati in popravljati. Podatki se zapisujejo v realnem času nazaj v podatkovno skladišče. Prikaz je organiziran po planu, mesecih in analitikah, zato je namenjen pripravi ter urejanju planskih vrednosti. Za dodatne informacije kaj vmesnik omogoča si lahko ogledate spletno stran ponudnika na sledeči povezavi.

Usklajevanje plana skozi leto (Forecast)

Rešitev ni direktno vključena v standardna poročila ampak gre za doplačilo in dodatno integracijo.

Poročilo prikazuje pregled napovedi prodaje glede na realizacijo, plan in

osnovno vrednost za izbrani plan. Poleg pregleda po mesecih omogoča tudi vnos oziroma popravljanje napovedi v posebnem planerskem vmesniku.



1 Na vrhu strani je gumb Show Log, ki odpre dnevnik sprememb napovedi oziroma pregled vseh zabeleženih sprememb.

2 Zgornja leva tabela prikazuje mesečni pregled vrednosti Sales, Plan, Base Value, Plan / Base in Sales / Plan. Tako lahko po posameznih mesecih spremljamo realizacijo, plansko vrednost, osnovo ter oba odstotkovna primerjalna kazalnika.

3 Zgornji desni graf prikazuje mesečno primerjavo Sales, Plan in Base Value, linija Sales / plan WW pa prikazuje odstotek doseganja plana po mesecih.

4 Spodnji del strani predstavlja poseben vnosni planerski vmesnik, v katerem je mogoče podatke neposredno vpisovati in popravljati. Prikaz je organiziran po planu, mesecih in analitikah, zato je namenjen urejanju forecast vrednosti. Tudi tukaj je smiselno dodati povezavo do ločenih podrobnih navodil za uporabo tega vmesnika.