

## Verkaufshistorie I

---

Wissen Sie, welches Ihre zehn am besten verkauften Artikel sind? Wer sind Ihre drei besten Kunden? Auf welche Artikelgruppen wird der meiste Rabatt gewährt? Dies sind unentbehrliche Informationen für den Vertriebsleiter. Das Modul *Verkaufshistorie I* liefert Ihnen schnell eine Übersicht über diese Daten. Das Modul ergänzt mit seiner bescheidenen, aber wichtigen Funktionalität das Modul *Fakturierung*.

### Wozu brauche ich es?

Ihre Verkaufsstrategie ist zukunftsgerichtet. Alle Pläne müssen regelmäßig überarbeitet werden. Sie legen jedes Jahr die neuen Pläne fest. Welche neuen Artikel werden dieses Jahr verkauft? Welches sind die vielversprechenden Marktsegmente? Was sind die Verkaufsziele?

Bei der Beantwortung solcher Fragen können Informationen über Ergebnisse aus den letzten Jahren sehr nützlich sein. Wenn Sie bei bestimmten Artikeln einen guten Umsatz erzielen konnten, können Sie Ihren Erfolg dieses Jahr ausbauen. Wenn bestimmte Debitoren für einen hohen Umsatz sorgen, können Sie Ihre Position in diesem Marktsegment verstärken. In diesem Zusammenhang spielen auch niedrige Umsätze eine wichtige Rolle. Welche Artikel könnten aus dem Sortiment entfernt werden? Ihre Antworten auf diese Fragen können Sie mit *Verkaufshistorie I* unterbauen.

Außerdem können Sie für alle Berichte die umfassenden Auswahlmöglichkeiten einsetzen. Treffen Sie aufgrund von 259 Kennzeichen eine Auswahl aus Ihren Artikeln. Alle Berichte, die Sie anschließend aufrufen, beruhen auf dieser Auswahl. So wird es ein Kinderspiel, eine Übersicht über den Umsatz nach Artikel für Artikel, deren Einkaufspreis über 1.000,- liegt oder deren Rabatt über 10% liegt, zu erstellen.

Das Modul *Verkaufshistorie I* bietet Ihnen einen klaren Überblick über Ihren Umsatz. Sie können prüfen, inwiefern Ihre Artikelgruppen oder Artikel zu Ihrem Umsatz beitragen. Welche Debitoren stehen an der Spitze, was den Umsatz betrifft? Welche Rabatte wurden gewährt?

### Was kaufe ich dafür?

- Standardberichte über den Umsatz nach:
  - Artikel
  - Artikelgruppe
  - Debitor
  - Debitorengruppe
  - Kostenstelle/Projekt
- Umsatzklassifikationen nach den folgenden Perspektiven: Übersichten über eine beliebige Anzahl von Spitzen- oder Niedrigstwerten, Übersicht über die 10 Spitzenkunden oder die sieben Artikelgruppen, die am wenigsten verkauft werden.
- Nach Wahl kurze oder ausführliche Übersichten
- In den Übersichten können sowohl die gewährten Rabatte als auch Preise aufgeführt werden
- Auswahl nach 259 Kennzeichen

### Was bringt es?

Wie gesagt, Sie erhalten einen besseren Überblick über Ihren Umsatz. Sie können jederzeit ermitteln, wie Ihr Umsatz zusammengesetzt ist. Mit diesem Wissen können Sie schneller auf neue Entwicklungen reagieren. Sie können zum Beispiel:

- Ihre Planung im Laufe des Jahres ändern und Ihre Strategie nötigenfalls an neue Entwicklungen anpassen.
- den Einkauf rechtzeitig zurückschrauben, wenn der Umsatz eines bestimmten Artikels sinkt.
- Kampagnen starten, um den Verkauf von Artikeln mit großer Nachfrage weiter zu stimulieren.
- die gewährten Rabatte anhand der Umsatzdaten ändern.

Da Sie schneller auf Umsatzänderungen reagieren können, sparen Sie Beschaffungskosten und können den Vertriebsprozess ständig optimieren. Das Modul bietet ausreichend Informationen, um für jeden Kunden zu analysieren, welche Artikel und Dienstleistungen sie zu welchen Bedingungen abgenommen haben.

### Was kostet es?

Sie investieren € 250,- (exkl. USt.).

Das Modul erweitert die Funktionalität des Moduls *Fakturierung*.