

## Verkaufshistorie II

---

Wissen Sie, welche Verkäufer pro Periode den höchsten Umsatz erzielt haben? Wie hoch die Gewinnspanne Ihrer Artikelgruppen in den einzelnen Perioden war? Wie hoch der Umsatz einzelner Artikel bei bestimmten Kunden war oder der Umsatz einzelner Kunden nach Artikel? Wie lang ist die durchschnittliche Lieferzeit Ihrer Artikel? Dies sind wichtige Informationen, sowohl für den Vertrieb, als auch für das Management. Mit dem Modul *Verkaufshistorie II* können komplexe Übersichten auf einfache Weise erstellt werden. Das Modul ergänzt mit seiner leistungsfähigen Funktionalität das Modul *Verkaufshistorie I*.

### Wozu brauche ich es?

Für die Verkaufsabteilung sind Umsatzdaten aufgrund von Artikeln und Debitoren zwar interessant, aber nicht ausreichend. Mit einer periodenbezogenen Übersicht Ihrer Umsätze können Sie saisonale Schwankungen im Verkauf besser vorhersehen. Die drei besten Verkäufer des letzten Jahres sollen einen Bonus erhalten, aber welche sind es? Vielleicht verfügen Sie über mehrere Läger und erwägen die Schließung eines Lagers. Aber welche Läger haben den niedrigsten Umsatz erzielt?

Dennoch haben Sie an bloßen Umsatzzahlen nicht genug. Sie möchten auch erfahren, für welche Artikel die höchste Gewinnmarge erzielt wird und bei welchen Artikeln die Gewinnmarge unter eine Mindestgrenze gesunken ist. In Kombination mit dem Modul *Lagerbestand* liefert *Verkaufshistorie II* dazu Bruttomarge-Übersichten. Außerdem können Sie Lieferübersichten drucken: Wie hoch war die durchschnittliche Lieferzeit nach Debitor und Artikel, wie viele Lieferungen haben stattgefunden?

Dies ist jedoch noch nicht alles. Das Modul *Verkaufshistorie II* bietet Ihnen außer der ersten Berichterstattungsebene (zum Beispiel "Umsatz nach Verkäufer") auch eine zweite Ebene für alle Berichte! Für Umsatz, Gewinnmarge und Lieferungen können Sie die Informationen aus zwei beliebigen Perspektiven aufrufen. Die Übersicht "Umsatz nach Verkäufer nach Periode" zeigt Ihnen, in welchen Perioden die Verkäufer die besten Leistungen erbracht haben. Die Übersicht "Umsatz nach Verkäufer nach Artikel" gibt an, ob bestimmte Verkäufer einen Artikel zu einem günstigen oder weniger günstigen Preis verkaufen.

Genau wie bei *Verkaufshistorie I* können Sie aufgrund von 259 Kennzeichen eine Auswahl aus Ihren Artikeln treffen. Alle Berichte, die Sie anschließend aufrufen, beruhen auf dieser Auswahl. So wird es ein Kinderspiel, eine Übersicht über die Gewinnmarge nach Artikel für Artikel, deren Einkaufspreis über 1.000,- liegt oder deren Rabatt über 10% liegt, zu erstellen.

Das Modul *Verkaufshistorie II* bietet Ihnen ein professionelles Hilfsmittel zur Erstellung von Übersichten über Umsatz, Gewinnmarge und Lieferungen. Sie können den Einfluss der Faktoren abschätzen, die Ihren Umsatz, Ihre Gewinnmarge oder Lieferungen erhöhen oder senken. Welche Läger stehen an der Spitze, was die Lieferzeiten betrifft? Welche Leistungen hat unser neuer Verkäufer in der letzten Periode erbracht?

### Was kaufe ich dafür?

- Standardberichte auf einer Ebene für Umsatz, Gewinnspanne (in Kombination mit dem Modul *Lagerbestand*) und für Lieferungen nach:
  - Artikel(gruppe)
  - Debitor(engruppe)
  - Kostenstelle/Projekt
  - Auftragsnummer
  - Dokument-/Rechnungsnummer
  - Verkäufer
  - Lager(ort)
  - Periode
- 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
- Standardberichte auf zwei Ebenen durch beliebige Kombinationen der genannten Perspektiven: Sie können eine Übersicht über die Gewinnmarge nach Artikelgruppe nach Debitor oder die Lieferzeiten nach Debitor nach Lager erstellen.
- Auf Wunsch können gewährte Rabatte und Preise in die Übersichten aufgenommen werden.

- Auswahl nach 259 Kennzeichen

## Was bringt es?

Sie erhalten ein leistungsfähiges Werkzeug, mit dem Sie Ihre Verkäufe kontrollieren, steuern und planen. Sie erkennen genau, welche Kombinationen von Faktoren für eine Steigung des Umsatzes, eine Senkung der Gewinnmarge oder eine Verlängerung der durchschnittlichen Lieferzeit verantwortlich sind. 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 Einkaufspreis rechtzeitig senken und den Verkaufspreis erhöhen, wenn die Gewinnspanne eines Artikels sinkt.
- Werbekampagnen durchführen, um einer Erhöhung der Lieferzeiten entgegenzuwirken.
- eine variable Bonusstruktur für Ihre Verkaufsabteilung einführen.

Da Sie schneller auf Absatzveränderungen reagieren können, sparen Sie Beschaffungskosten und können den Verkaufsprozess ständig optimieren. So lauern am Ende des Jahres keine bösen Überraschungen. Das Modul bietet elf Perspektiven, um Ihren Umsatz, die Gewinnspanne und Lieferungen auf zwei Ebenen, aufgrund von 259 Auswahlkriterien, nach Wahl kurz oder ausführlich aufzurufen.

## Was kostet es?

Sie investieren € 595,- (exkl. USt.), inklusive *Verkaufshistorie I*.

Wenn Sie bereits über *Verkaufshistorie I* verfügen, zahlen Sie nur die Preisdifferenz.

Das Modul erweitert die Funktionalität des Moduls *Fakturierung*.