

Verkaufsanalyse

Möchten Sie auf einen Blick erkennen können, wie hoch der Umsatz Ihrer Artikelgruppen nach Woche ist? Wie hoch der Umsatz einzelner Kunden nach Artikel im Quartal war? Und der Tagesumsatz bestimmter Artikel? Können Sie zu Ihren Daten Microsoft Excel-Diagramme erstellen? Ihre AccountView-Daten im Handumdrehen in Microsoft Excel importieren? Dies sind grundlegende Funktionen für eine eingehende Analyse und ansprechende Präsentation Ihrer Verkaufsergebnisse. Das Modul *Verkaufsanalyse* bietet Ihnen übersichtliche Kreuztabellen, flexible Auswertungsperioden, benutzerfreundliche Bearbeitungsmöglichkeiten und präsentable Ausgabeoptionen. Dieses Modul ergänzt mit seiner leistungsstarken Funktionalität das Modul *Fakturierung*.

Wozu brauche ich es?

Bei Unternehmen mit einer hohen (oder umgekehrt: sehr niedrigen) Umsatzgeschwindigkeit ist der Auswertungszeitraum oft nicht optimal für die Analyse der Verkaufsergebnisse. Häufig wird der Monat als Auswertungszeitraum verwendet, dennoch möchten Sie zu manchen Artikeln oder Artikelgruppen die täglichen Umsatzdaten aufrufen können. Wenn Sie zum Beispiel Osterhasen oder andere saisonabhängige Artikel produzieren, reichen Ihnen die monatlichen Informationen im März und April nicht aus. Sie möchten dann für jeden Tag nachsehen können, wer von was wie viel gekauft hat. Dann kann die Produktion und der Vertrieb nächstes Jahr noch zielgerichteter organisiert werden. Im umgekehrten Fall kann bei einer niedrigen Umsatzgeschwindigkeit eine Jahresübersicht zu grob und eine Monatsübersicht zu detailliert sein. Die Quartals-Umsatzdaten können dann nützliche Informationen über das Kaufverhalten Ihrer Kunden liefern.

Übrigens können Sie genau wie bei *Verkaufshistorie I* aufgrund von 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 den Umsatz nach Artikel nach Periode für Artikel, deren Einkaufspreis über 1.000,- liegt oder für die mehr als 10% Rabatt gewährt wurde, zu erstellen.

Die Informationen erscheinen nicht in einer Standardtabelle, sondern in einer übersichtlichen Kreuztabelle. Welche Daten in den Reihen und Spalten der Tabelle erscheinen, wird von den zu analysierenden Variablen bestimmt. Die Werte erscheinen in den jeweiligen Treffpunkten der waagerechten und senkrechten Variablen. Die Übersicht über den Umsatz nach Artikel und Periode ist in der Standardform eine lange Liste mit Daten, die Kreuztabelle ist es eine übersichtliche Seite, die Sie wie eine Grafik lesen können.

Und was die Grafiken angeht... Kreuztabellen können direkt in Standardsoftware - wie zum Beispiel Microsoft Excel - exportiert werden. Mit *Verkaufsanalyse* analysieren, verarbeiten und exportieren Sie Ihre AccountView-Daten. Anschließend führen Sie mit Standardsoftware - z. B. Excel - Ihre eigenen Analysen durch und bearbeiten Sie die Tabellen weiter. Sie können dann natürlich auch die umfassenden Diagramm-Optionen von Excel nutzen. Möchten Sie Säulen- oder Tortendiagramme? Dreidimensionale Diagramme? Bearbeiten und präsentieren Sie Ihre Daten mit der leistungsfähigen Standardsoftware, die vollständig darauf spezialisiert ist. So tut jedes Programm das, was es am besten kann. Überlassen Sie die Buchhaltung AccountView und die Farbpräsentationen einem Programm wie Excel. Für anspruchsvolle Benutzer gibt es auch Kopplungen mit Standardsoftware über COM oder ODBC.

Das Modul *Verkaufsanalyse* liefert die erforderlichen Informationen aus dem gewünschten Zeitraum im Handumdrehen auf präsentable Weise. Wochen- oder Quartalsübersichten. Keine langen Listen, sondern übersichtliche Kreuztabellen. Und eine perfekte Kopplung mit Standardsoftware für die ansprechenden Diagramme.

Was kaufe ich dafür?

- Standardkreuztabellen für Kombinationen aus dem Umsatz pro Artikel(gruppe) und Debitor
- Standardkreuztabellen für Artikel in Auftrag / Artikel in Auftrag nach Debitor
- Diese Gesichtspunkte können nach Tag, Woche, Monat, Periode, Quartal oder Jahr ausgegeben werden
- Übersichten über Beträge und Mengen
- Auswahl nach über 259 Kennzeichen
- Gute Exportmöglichkeiten in Standardsoftware

Was bringt es?

Sie verfügen über ein flexibles Modul zur Analyse Ihres Umsatzes und zahlreicher Artikel-, Lager- und Preisdaten. Das Modul bietet Ihnen - die Möglichkeiten von Standardberichten haushoch übertrumpfend - glasklare Informationen über den Einfluss bestimmter Faktoren aufeinander, über längere oder kürzere Zeiträume, mit Kreuztabellen und Grafiken. Sie können zum Beispiel:

- Ihren Umsatz über eine bestimmte Woche eingehend analysieren und Ihren Managementkurs entsprechend ändern.
- ein Diagramm über den Umsatz pro Artikelgruppe oder pro Artikel und Debitor erstellen
- Das Kaufverhalten Ihrer Debitoren über dasselbe Quartal des Vorjahres analysieren und diese Daten für die Planung Ihres Artikelbedarfes im nächsten Quartal extrapolieren.
- Ihre AccountView-Daten immer mit Ihrer eigenen Analyse- und Präsentationssoftware bearbeiten und präsentieren. Schnittstellen zu Standardsoftware sind eine Investition in die Zukunft.

Da Sie eine bessere Übersicht über Ihre Verkäufe haben, sparen Sie Beschaffungskosten und können die Vertriebsplanung optimieren. Eine gute Präsentation bietet der Geschäftsführung schneller ein Bild über die Position des Unternehmens. Die Verkäufe ergeben nicht mehr seitenlanges Zahlenmaterial, sondern ein paar Diagramme, die sofort das richtige Bild vermitteln. Mit dem Modul verfügen Sie über Tausende von Gesichtspunkten, um Ihren Umsatz, Ihre Artikel und Preise zu analysieren und diese Informationen schnell erfassbar zu machen.

Was kostet es?

Sie investieren € 350,- (exkl. USt.).

Das Modul erweitert die Funktionalität des Moduls *Fakturierung*.