

Verkoopanalyse

Kunt u in één oogopslag zien wat de omzet is op uw artikelgroepen per week? Wat de omzet is per debiteur per artikel per kwartaal? De omzet per artikel per dag? Kunt u uw tabellen grafisch weergeven in Microsoft Excel? In een handomdraai uw AccountView-informatie importeren in Excel? Essentiële functionaliteit voor gedetailleerde analyse en fraaie presentatie van uw verkoopresultaten. De module *Verkoopanalyse* biedt u overzichtelijke kruistabellen, flexibele rapportageperiodes, gebruikersvriendelijke bewerkingsmogelijkheden en representatieve uitvoer. Een compacte maar krachtige aanvulling op de module *Facturering*.

Wat kan ik ermee?

Voor bedrijven met een hoge (of juist lage) omzetsnelheid is de financiële rapportageperiode vaak niet voldoende om de verkoopresultaten te analyseren. Een financiële rapportageperiode van een maand is zeer gebruikelijk, maar toch wilt u van sommige artikelen of artikelgroepen omzetinformatie per dag kunnen bekijken. Als u bijvoorbeeld paaseieren en aanverwante artikelen produceert hebt u in maart en april niet genoeg aan uw informatie per maand. U wilt per dag weten wie wat heeft gekocht, en hoeveel. Dan kan er volgend jaar nog gericht worden geproduceerd en gedistribueerd. Omgekeerd kan een bij een lage omzetsnelheid een overzicht per jaar te grof en per maand te fijnmazig zijn. Omzetinformatie per kwartaal kan dan nuttige informatie opleveren over het aankoopgedrag van uw debiteuren.

Overigens kunt u net als met *Verkoophistorie I* kenmerken gebruiken om een selectie van uw artikelen te maken. Alle rapporten die u vervolgens gebruikt zijn gebaseerd op deze selectie. Een overzicht van omzet per artikel per week voor artikelen met een verkoopprijs van meer dan 1.000,- of een kortingspercentage van meer dan 10% wordt zo een fluitje van een cent.

De informatie wordt niet getoond in een standaardtabel, maar in een overzichtelijke kruistabel. Daarin worden horizontaal en verticaal de variabelen uitgezet die u wilt analyseren. De waarden verschijnen waar de horizontale en verticale variabelen elkaar kruisen. Omzet per artikel per periode is in standaardvorm een lange lijst informatie; als kruistabel is het een A4-tje dat leest als een grafiek.

Over grafieken gesproken... kruistabellen kunt u rechtstreeks exporteren naar standaardsoftware zoals Microsoft Excel. Met *Verkoopanalyse* kunt u uw AccountView-informatie analyseren, voorbereiden en exporteren. Vervolgens gebruikt u standaardsoftware, zoals Excel, om uw eigen analyses uit te voeren, en de tabellen verder te bewerken. Bovendien kunt u dan gebruik maken van de grafische presentatiemogelijkheden. Staafdiagrammen of taartpunten? Driedimensionale grafieken? Bewerk en presenteer uw informatie met krachtige standaardsoftware die speciaal voor dat doel is geschreven. Ieder zijn vak. Laat het boekhouden aan AccountView over, maar laat kleurenpresentaties over aan een pakket als Excel. Voor de veeleisende gebruiker zijn er ook koppelingen met standaardsoftware mogelijk via COM of ODBC.

De module *Verkoopanalyse* levert u de gevraagde informatie over de gewenste periode, in een oogopslag, en op een manier waarmee u voor de dag kunt komen. Overzichten per week of per kwartaal. Over meerdere jaren. Geen lange lijsten maar overzichtelijke kruistabellen. En een perfecte koppeling met standaardsoftware voor fraaie grafische presentaties.

Wat koop ik ervoor?

- Standaardkruistabellen voor combinaties van omzet per artikel(groep) en debiteur
- Standaardkruistabellen voor artikelen in order / artikelen in order per debiteur
- Bovenstaande invalshoeken kunnen worden bekeken per dag, week, maand, periode, kwartaal en per jaar
- Overzichten van zowel bedragen als aantallen
- Selectiemogelijkheden op meer dan 259 kenmerken
- Goede exportmogelijkheden naar standaardsoftware
- Rapportage over meerdere jaren tegelijk

Wat levert het op?

U beschikt over een flexibele module voor het analyseren van uw omzet en een grote hoeveelheid artikel-, magazijn- en prijsinformatie. In tegenstelling tot standaardrapporten kunt u in één oogopslag onderlinge verhoudingen van factoren beoordelen, over kortere en langere perioden, zowel met kruistabellen als met grafieken. U kunt bijvoorbeeld:

- Uw omzet over een bepaalde week tot in detail analyseren, en uw beleid zonodig wijzigen.
- Omzet per artikelgroep of per artikel per debiteur grafisch weergeven.
- Het aankoopgedrag van uw debiteuren over hetzelfde kwartaal in het voorgaande jaar analyseren, en deze informatie extrapoleren ten behoeve van uw inkoopbeleid voor het komende kwartaal.
- Uw AccountView-informatie altijd bewerken en presenteren met uw eigen analyse- en presentatiesoftware. Koppelingen met standaardsoftware zijn een investering in de toekomst.

Doordat u meer inzicht hebt in uw verkopen, bespaart u kosten in het inkooptraject, en kunt u de planning voor uw verkooptraject verbeteren. Met een goede presentatie krijgt u als directie sneller inzicht in uw positie. De verkoopafdeling levert geen bladzijden aan cijfermateriaal, maar een paar grafieken die meteen het juiste beeld schetsen. De module biedt duizenden invalshoeken om uw omzet, artikelen en prijzen te analyseren, en kan deze informatie snel inzichtelijk maken.

Wat kost het?

U investeert € 350,- (excl. BTW).

De module is een uitbreiding op *Business* en de module *Facturering*.