

VERKOOPHISTORIE I

Wilt u een beter inzicht in uw omzet, ook over meerdere jaren? Met de module *Verkoophistorie I* kunt u op elk moment nagaan hoe uw omzet is opgebouwd, waardoor u sneller kunt inspelen op nieuwe ontwikkelingen.



VOOR WIE

Voor iedereen die inzicht wenst in de verkoopresultaten van het verleden en heden om zodoende een optimaal verkoopbeleid voor de toekomst te bepalen.

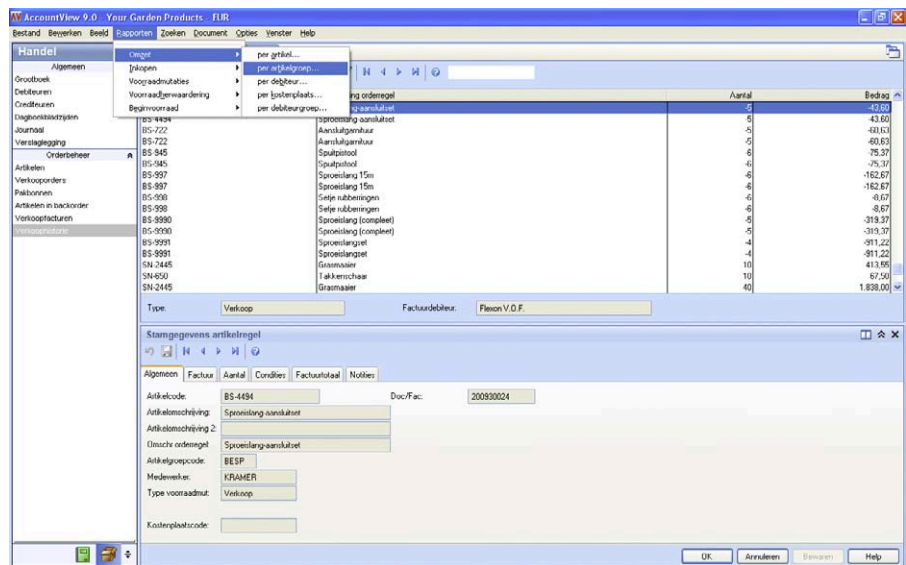
UW VOORDEEL

■ Uitgebreide standaard-rapportage – zowel samengevat als gedetailleerd – voor omzet per artikel, artikelgroep, debiteur, debiteurgroep en kostenplaats/project.

■ Grote flexibiliteit omdat u uw planning in de loop van het jaar kunt bijsturen en u uw verkoopbeleid zodanig kunt wijzigen.

■ Uitgebreide selectiemogelijkheden op basis waarvan u elk gewenst rapportage kunt opstellen.

* Uitbreiding op de module *Facturering I*.



Wilt u op elk moment inzicht in uw omzet? Ook over meerdere jaren? De module *Verkoophistorie I* biedt u inzicht in uw omzetgegevens, waardoor u in staat bent een optimaal verkoopbeleid te bepalen en alert te reageren op nieuwe ontwikkelingen.

INFORMATIE VOOR DE TOEKOMST

Gebruik de omzetgegevens om uw verkoopbeleid te bepalen. Bouw zo voort op artikelen waarmee u een goede omzet realiseert. Of reduceer de inkoop als de omzet van een bepaald artikel stagneert.

UITGEBREIDE RAPPORTEN

Baseer uw rapporten op maar liefst 250 kenmerken voor een selectie van uw artikelen. Gebruik deze selectie vervolgens voor al uw rapporten. Maak

zo snel een rapport van de omzet per artikel voor artikelen met een kortingspercentage van 10%.

GRONDIGE ANALYSES

Analyseer per klant welke artikelen en diensten zij tegen welke condities hebben afgenomen. Stel bijvoorbeeld een overzicht op van de vijf slechtst verkopende artikelgroepen.