

«ОПИСАНИЕ»

Каждому постоянному покупателю предоставляется накладная «Продажа товара», где учитываются все продажи по видам товаров, датам и сумма. Это ключевой момент, позволяющий сформировать план поставок.

Накладная имеет вкладки:

- ❖ Счёт
- ❖ Продажи
- ❖ Статистика
- ❖ График товаров
- ❖ Платежи

«ПОЯСНЕНИЯ»

1. Во вкладке (Счёт) находится последний выставленный Вам счёт к оплате.
2. Во вкладке (Продажи) находятся накладные с заказами разделённые по партиям.

Здесь Вы можете видеть:

- ❖ Уже отгруженные и готовящиеся к отправке товары.
- ❖ Отпускные цены: оптовые, розничные, что удобно при выставлении цен в своём магазине.
- ❖ Обороты по месяцам и за год.
- ❖ Вес груза, остаток по оплате, возвраты и прочее.

№	название	Вес	ед.	Число	ед.	цена закупки	Сумма закупки	цена продажи	Сумма продажи	Общий вес	ед.
1-я партия											
k17n1	1 Эфирное масло Апельсин сладкий	10	мл	6	уп.	150	900	270	1620	60	мл
k17n3	2 Эфирное масло Лаванда	10	мл	6	уп.	225	1350	405	2430	60	мл
k21n7	3 Масло Касторовое	100	мл	8	уп.	130	1040	235	1880	800	мл
k31n1	7 Гур Джатгери (сухой)	250	г	6	уп.	115	690	210	1260	1500	г
k32n1	10 Индийская корица цельная	50	г	2	уп.	150	300	270	540	100	г
k31n3	8 Соль гималайская (ручной добычи)	250	г	10	уп.	150	1500	270	2700	2500	г
k33n1	9 Яблочный уксус натуральный	250	мл	12	уп.	100	1200	180	2160	3000	мл
2-я партия											
k32n2	10 Ваниль в стручках индийская	5	г	2	уп.	200	400	360	720	10	г
k17n3	12 «Красная глина» мыло-SPA	100	г	2	уп.	180	360	320	640	200	г
k17n1	17 «Сила Природы» детярное мыло	100	г	6	уп.	200	1200	360	2160	600	г
k17n9	19 Эфирное масло Пачули	5	мл	3	уп.	245	735	440	1320	15	мл

3. Во вкладке (Статистика) отражается количество проданных единиц товара по месяцам.

Это удобно, когда нужно планировать закупки:

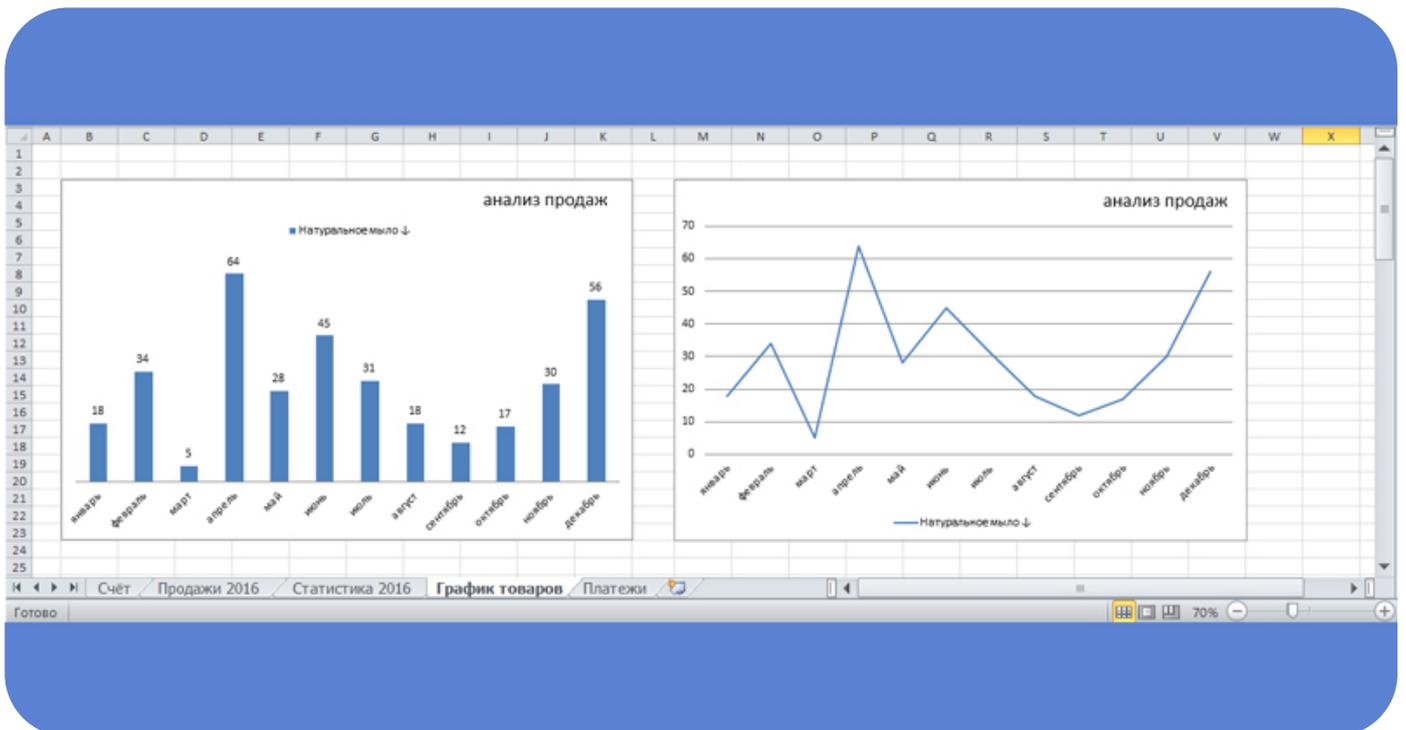
- ❖ Можно посмотреть как продавался товар за прошедшие месяцы
- ❖ Оценить средне-месячные продажи
- ❖ И рассчитать закупку на следующие месяцы

				январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	год 2016	средние продажи
1				360	554	150	525	18	0	0	0	0	0	0	0	1607	
2		Название продукта	вес														
3			ед														
4		Натуральное мыло ↓		180	277	50	190	6	0	0	0	0	0	0	0	СТАТИСТИКА	703
5		Ухаживающее мыло ↓															
6	K1P1	«Гималайская роза» мыло-SPA	100														0
7	K1P2	«Дыхание Алтая» мыло-SPA	100														0
8	K1P3	«Белое озеро» мыло-SPA	100	40	150	50	0										240
9	K1P4	«Илан-Иланг» мыло-SPA	100														0
10	K1P37	«Красная глина» мыло-SPA	100				20										20
11	K1P38	«Розовая глина» мыло-SPA	100				20										20
12	K1P5	«Цветущий сад» ухаживающее мыло	100	0	20	0	0										20
13	K1P6	«Чарующая осень» ухаживающее мыло	100														0
14	K1P8	«Дух тайги» мыло для бани	100	20	20	0	0										40
15	K1P9	«Голубая глина» мыло для бани	100														0
16		Целебное мыло ↓															
17	K1P10	«Алеппское» целебное мыло	100														0
18	K1P11	«Зелёная глина» целебное мыло	100	0	0	0	40										40
19	K1P12	«Сила Природы» детское мыло	100				60	6									66
20		Шампуневое мыло ↓															
21	K1P19	«Бей и ромашка» шампуневое мыло	100				15	0									15
22	K1P14	«Цитрусовый закат» шампуневое мыло	100	120	80	0	35										235
23		Хозяйственное мыло ↓															
24	K1P16	«Горчица с лимоном» мыло для посуды	100	0	7	0	0										7
25		Зубной порошок ↓		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	СТАТИСТИКА	0

4. Во вкладке (График товаров) на диаграммах изображены общие месячные продажи товаров по категориям.

Это удобно, когда нужно:

- ❖ Визуально оценить сухие цифры
- ❖ Спрогнозировать спрос
- ❖ Сравнить продажи разных категорий продукции



5. Во вкладке (Платежи) видны все прошедшие оплаты начиная с последней.

«ПРЕИМУЩЕСТВА»

Таким образом мы имеем возможность подготовить для Вашего магазина точный План поставок.

- ❖ Позволяет обеспечивать постоянное наличие товара – при минимальных усилиях с обеих сторон.
- ❖ Улучшает качество закупок – без вероятности взять слишком много или слишком мало, поскольку под рукой точные обороты.
- ❖ Упрощает взаиморасчёты – меньше дозаказов, меньше платежей.

«КАК ЭТО РАБОТАЕТ»

- ❖ а) по данным статистики поставщик высылает готовый план закупщику
- ❖ б) закупщик корректирует и утверждает план поставки
- ❖ в) заказ разделяется на несколько партий, и в определённые дни месяца отправляется магазину.
- ❖ с) оплата может производиться как одним платежом, так и несколькими (за неделю до отправки каждой партии).

Приведём пример, вот продажи взятые из статистики: Мыло-SPA «Белое озеро» 100 г

- ❖ январь = 20 ед.
- ❖ февраль = 75 ед.
- ❖ март = 25 ед.
- ❖ апрель = 0 ед.
- ❖ за год = 120 ед.

Средние продажи в месяц = 30 ед.

А зная Ваши остатки (если у Вас есть возможность выгрузки остатков по нашим товарам) это цифра будет ещё точнее.

Таким образом, зная средние месячные обороты по каждому товару легко составить план поставок по всем наименования включённым в ассортимент Вашего магазина и обеспечить отлаженное выполнение заказов.