

Specifiche dei campi report Calcolo utile lordo, Lista ABC,

Margine per articolo, Analitico Vendite per Periodo e Prospetto Vendite.

---

## Sommario

<b>1</b>	<b>Calcolo Utile lordo</b> .....	<b>2</b>
<b>2</b>	<b>Lista ABC</b> .....	<b>4</b>
<b>3</b>	<b>Margini per articolo</b> .....	<b>5</b>
<b>4</b>	<b>Analitico Vendite per Periodo</b> .....	<b>6</b>
<b>5</b>	<b>Prospetto Vendite</b> .....	<b>7</b>

## 1 Calcolo Utile lordo

---

Campi della stampa:

<b>Campo</b>	<b>Descrizione</b>
Rep.	Codice del reparto
Descrizione	Descrizione reparto
Quantità	Quantità vendute (Stoday->PosTrans)
Valore	Valore vendite
Costo	Valore acquisto a seconda delle selezioni costo netto con o senza iva, da listino, con o senza iva, nettonetto, con o senza iva
Utile	Differenza tra Valore vendite e valore costo (vedi precedenti selezioni)
Ric	Rapporto tra Utile e Valore di Costo (vedi precedenti selezioni) valore espresso in %
Marg	Rapporto tra Utile e Valore di Vendita (vedi precedenti selezioni) valore espresso in %
%Totale	Rapporto del singolo Valore sul Totale delle vendite, espresso in %
Quantità o	Quantità articoli in offerta
Valore off	Valore vendite in offerta
Costo off	Valore acquisto in offerta a seconda delle selezioni costo netto con o senza iva, da listino, con o senza iva, nettonetto, con o senza iva
Utile off	Differenza tra Valore vendite e valore costo in offerta (vedi precedenti selezioni)
Ric	Rapporto tra Utile e Valore di Costo in offerta (vedi precedenti selezioni) valore espresso in %
Marg	Rapporto tra Utile e Valore di Vendita in offerta (vedi precedenti selezioni) valore espresso in %
%mastro	Rapporto in % dell'offerta sul reparto, espresso in %
%Totale	Rapporto in % dell'offerta sul totale, espresso in %
Scontr	Numero degli scontrini
Media	Rapporto tra Valore delle vendite e numero scontrini

Il report viene generato in funzione dell'elaborazione delle vendite in casse, la quale esegue i seguenti particolari calcoli:

COSDAC\_NN (costo da acquisto nettonetto) viene messo Il costo all'ultimo acquisto se presente, altrimenti il costo al listino.

Dopo di che se è presente uno sconto da contratto fornitore

Se configurazione gruppo "Config" variabile "CalcoloNettoNetto"== "IBBA"

Ricalcola COSDAC\_NN (costo da acquisto nettonetto) in base al seguente calcolo:

Il costo dell'ultimo acquisto viene diviso per i pezzi per cartone, applicato lo sconto , rimoltiplicato per il numero dei cartoni.

vengono quindi sottratte le accise legate al fornitore

Viene moltiplicato il risultato per (1-sconto/100)

Vengono infine sommate le accise

altrimenti

Ricalcola COSDAC\_NN (costo da acquisto netto) applicando lo sconto da contratto fornitore

**Note:** se viene selezionata la stampa con confronto sul periodo per ogni voce viene presentato il valore del primo periodo, del secondo e la sua differenza.

E' possibile impostare il prezzo di costo in base all'ultimo acquisto, oppure in base al listino.

E' inoltre possibile considerare i calcoli an letto dell'iva oppure al lordo.

## 2 Lista ABC

---

A seconda della selezione, viene eseguito l'ordine di apparizione nella lista per Valore al margine, quantità venduta o valore vendite.

Campi della stampa:

<b>Campo</b>	<b>Descrizione</b>
Num.	Ordine di apparizione nella lista
Articolo	Codice articolo
Descrizione	Descrizione dell'articolo
Val.Venduto	Importo delle vendite
Quantita	Quantità vendute+ quantità scaricate
Mar%	Per eseguire il calcolo del margine... Se le quantità acquistate sono >0 viene calcolato il costo medio in base al valore acquistato / quantità acquistate Altrimenti viene assunto il costo in anagrafica articoli. Viene stabilito il costo delle vendite con il calcolo Costo medio / quantità vendute. Viene calcolato il margine medio : (Valore vendite - Costo vendite) / Valore vendite * 100
Val.Margine	Viene assunto Valore vendite-Costo vendite

### 3 Margini per articolo

---

Dopo la selezione del periodo e la selezione di eventuali filtri sull'articolo, vengono richieste soglia minima e massima di marginalità sotto e sopra le quali estrarre gli articoli per la stampa.

Campi della stampa:

<b>Campo</b>	<b>Descrizione</b>
Codice	Codice articolo
EAN/PLU	Codice cassa
Descrizione	Descrizione articolo
Quantita	Quantita' venduta periodo
Vend.Lordo	Importo delle vendite al lordo dell'Iva
Vend.Netto	Importo delle vendite al netto dell'Iva
Costo Vend	Valore al costo delle vendite in base all'ultimo acquisto oppure al listino sempre al netto dell'Iva.
Marg.Netto	Differenza tra Valore delle vendite al netto dell'iva e costo alla vendita
Marg.%	$(1 - \text{Valore del costo delle vendite} / \text{Valore vendite al netto dell'iva}) * 100$
Offerta	Descrizione offerta

#### 4 Analitico Vendite per Periodo

---

Si tratta di una stampa in cui per il periodo selezionato vengono riportati, divisi per reparto, gli articoli venduti e relative informazioni.

Campi della stampa:

<b>Campo</b>	<b>Descrizione</b>
Artic.	Codice articolo
Rep.	Reparto di appartenenza
Forn	Fornitore
Cod.Art.Forn.	Codice articolo fornitore
Descrizione	Descrizione articolo
Q.ta Vend	Quantità venduta
Valore Vend.	Valore vendita
Cst Reale	Costo reale Se fornitore Cedi assume il costo venduto incrementato del Costo cedi legato al fornitore deposito per l'articolo alla data. Altrimenti assume il Costo Venduto.
Pr Casse	Prezzo di vendita in cassa
MrgOpe	Margine Se articolo a margine fisso, lo assume da impostazione, altrimenti se Margine immesso Sfrido assume $\text{Prezzo di vendita} - (\text{Costo reale} \times (1 + \text{Sfrido}) / 100) / \text{Prezzo di vendita} \times 100$ altrimenti assume $(\text{Prezzo di vendita} - \text{Costo reale}) / 100) / \text{Prezzo vendita} \times 100$
Utile Ope.	Utile Se articolo a margine fisso, assume $(\text{Prezzo di vendita} - (\text{Costo reale} \times (1 + \text{Sfrido}) / 100) \times \text{quantità vendute}$ altrimenti assume $(\text{Prezzo di vendita} - \text{Costo reale}) \times \text{quantità vendute}$
Q.ta Vend.Off	Quantità vendute in offerta
Val. Vend.Off	Valore vendite in offerta
C.Vend.Netto	Costo vendite nette Se configurata marginazione IBBA viene assunta la quantità x ( Costo venduto netto netto + arrotondamento di ( Costo venduto x Costo cedi legato al fornitore deposito per l'articolo alla data) Altrimenti assume $\text{Quantità} \times \text{Costo venduto netto netto}$ .
Utile Netto	Utile netto Se articolo a margine fisso assume il campo Utile Ope. Altrimenti assume il Valore delle vendite - Costo vendite nette
%MrgNet	Marginazione netta Se articolo a margine fisso lo assume da impostazione Altrimenti assume $(\text{Valore delle vendite} - \text{Costo vendite nette}) / \text{Valore delle vendite}$
Giac.Finale	Giacenza finale (relativa alla data di fine selezione)

## 5 Prospetto Vendite

---

Viene richiesta la data di riferimento per selezionare la settimana da confrontarsi a quella dell'anno precedente.

Viene creato un file Excel con i campi seguenti.

Per semplificare diporto la dicitura AAAA per indicare l'anno in corso e AAAA-1 per indicare l'anno precedente.

<b>Campo</b>	<b>Descrizione</b>
W	Settimana numero
dal	Data lunedì
al	Data domenica
Reperti	Codice e descrizione reparto
Venduto lordo per reparto AAAA	Vendita reparto lorda ivata anno in corso
Venduto lordo per reparto AAAA-1	Vendita reparto lorda ivata anno precedente
Differenze	Differenza tra gli anni
Delta	Delta tra gli anni
INCAAAA	Incidenza Vendita reparto lorda ivata sul totale anno in corso
INCAAAA-1	Incidenza Vendita reparto lorda ivata sul totale anno precedente
Delta	Delta tra gli anni
Presenze per reparto con fidelity AAAA	Quanti clienti con carta fidelity hanno acquistato nel reparto per l'anno in corso
Presenze per reparto con fidelity AAAA-1	Quanti clienti con carta fidelity hanno acquistato nel reparto per l'anno precedente
Differenze	Differenza tra gli anni
Delta	Delta tra gli anni
Presenze per reparto AAAA	Quanti clienti hanno acquistato nel reparto per l'anno in corso
Presenza per reparto AAAA-1	Quanti clienti hanno acquistato nel reparto per l'anno precedente
Differenze	Differenza tra gli anni
Delta	Delta tra gli anni
PENAAAA	Incidenza di quanti clienti hanno acquistato nel reparto rispetto al totale per l'anno in corso
PENAAAA-1	Incidenza di quanti clienti hanno acquistato nel reparto rispetto al totale per l'anno precedente
Delta	Delta tra gli anni
SCMAAAA	Rapporto tra Vendita reparto lorda ivata e Quanti clienti hanno acquistato nel reparto per l'anno in corso
SCMAAAA-1	Rapporto tra Vendita reparto lorda ivata e Quanti clienti hanno acquistato nel reparto per l'anno precedente
Differenze	Differenza tra gli anni
Delta	Delta tra gli anni
Valore lordo offerta AAAA	Valore venduto offerte Ivate anno in corso
Valore lordo offerta AAAA-1	Valore venduto offerte Ivate anno precedente

Differenze	Differenza tra gli anni
Delta	Delta tra gli anni
PRESS.PROMO AAAA	Rapporto tra Valore venduto offerte Ivate e Valore vendite ivate anno in corso
PRESS.PROMO AAAA-1	Rapporto tra Valore venduto offerte Ivate e Valore vendite ivate anno precedente
Delta	Delta tra gli anni
Venduto netto AAAA	Vendita reparto al netto dell'Iva anno in corso
Venduto netto AAAA-1	Vendita reparto al netto dell'Iva anno precedente
Acquistato netto AAAA	Acquisti reparto al netto dell'iva anno in corso
Acquistato netto AAAA-1	Acquisti reparto al netto dell'iva anno precedente
Utile AAAA	Vendita reparto al netto dell'Iva - Acquisti reparto al netto dell'iva anno in corso
Utile AAAA-1	Vendita reparto al netto dell'Iva - Acquisti reparto al netto dell'iva anno precedente
Differenze	Differenza tra gli anni
Delta	Delta tra gli anni
MARGINE AAAA	Rapporto tra Utile e Vendita reparto al netto dell'Iva anno in corso
MARGINE AAAA-1	Rapporto tra Utile e Vendita reparto al netto dell'Iva anno precedente
Delta	Delta tra gli anni
Venduto netto offerta AAAA	Vendite a reparto articoli in offerta al netto dell'iva anno in corso
Venduto netto offerta AAAA-1	Vendite a reparto articoli in offerta al netto dell'iva anno precedente
Acquistato netto offerta AAAA	Acquistato a reparto articoli in offerta al netto dell'iva anno in corso
Acquistato netto offerta AAAA-1	Acquistato a reparto articoli in offerta al netto dell'iva anno precedente
Utile offerta AAAA	Vendita reparto articoli in offerta al netto dell'Iva - Acquisti reparto articoli in offerta al netto dell'iva anno in corso
Utile offerta AAAA-1	Vendita reparto articoli in offerta al netto dell'Iva - Acquisti reparto articoli in offerta al netto dell'iva anno precedente
Differenza	Differenza tra gli anni
Delta	Delta tra gli anni
Margine offerta AAAA	Rapporto tra Utile articoli in offerta e Vendite a reparto articoli in offerta al netto dell'iva anno in corso
Margine offerta AAAA-1	Rapporto tra Utile articoli in offerta e Vendite a reparto articoli in offerta al netto dell'iva anno precedente
Delta	Delta tra gli anni
Venduto PAM AAAA	Importo Vendita prodotti a marchio anno in corso
Venduto PAM AAAA-1	Importo Vendita prodotti a marchio anno precedente
Differenze	Differenza tra gli anni
Delta	Delta tra gli anni