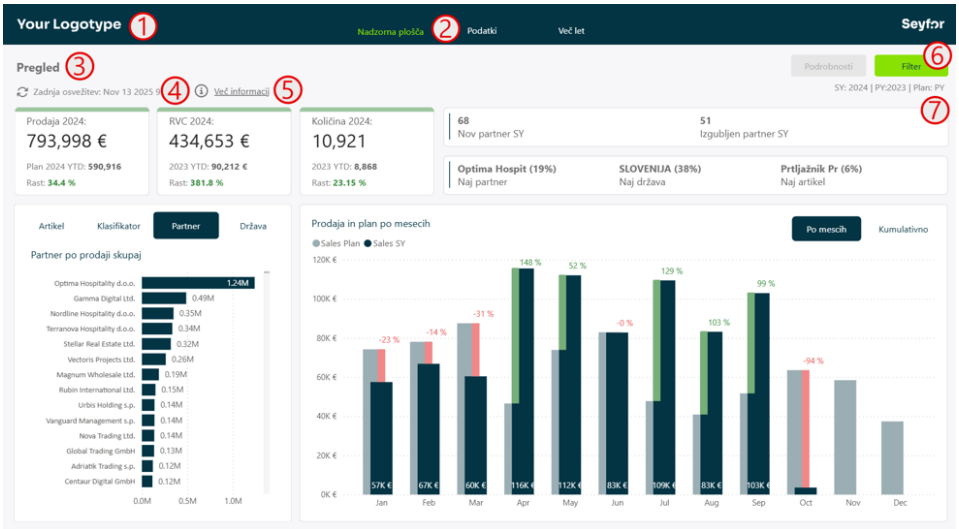
Saop
Nasveti za delo

GUI2 – MINI – Prodajni izveštaji (SALES-MINI)

U ovom članku

Poslednja izmena 22/10/2026 9:57 am CEST | Objavljeno 22/10/2026

Zajedničko za sve izveštaje



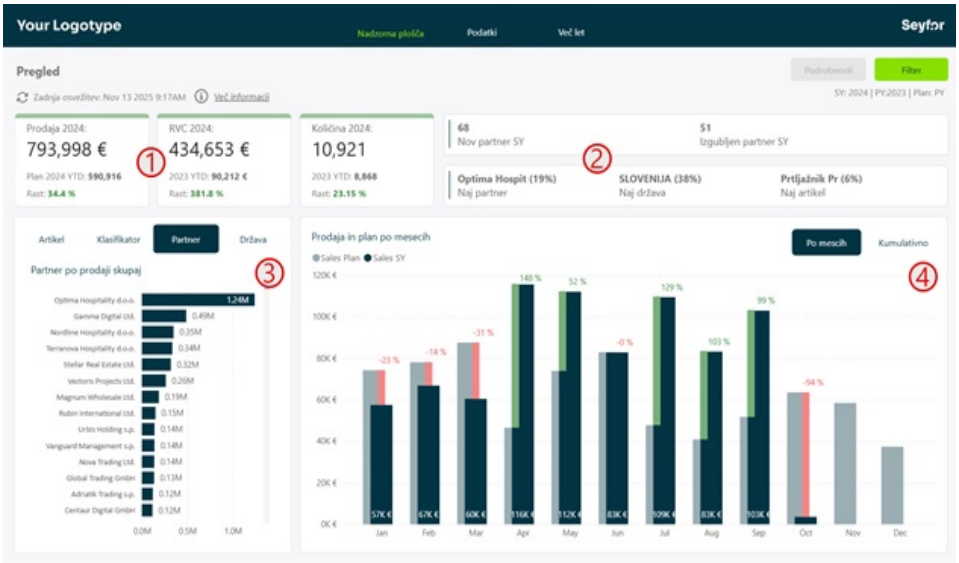
1. Prostor za logotip kompanije
2. Kartice pomoću kojih prelazimo između izveštaja
3. Naziv izveštaja
4. Poslednje osvežavanje podataka
5. Dodatne informacije za pojedinačni izveštaj
6. Dugme „Filter” otvara prozor sa filterima
7. Prikaz aktivnih filtera na veb stranici

U osnovnoj verziji plan se izračunava na osnovu prethodne godine i faktora koji se unosi u filterima.

Kontrolna tabla

Izveštaj prikazuje kontrolnu tablu sa rezultatima prodaje za izabranu godinu. Izveštaj je pregledno koncipiran i omogućava brzu procenu poslovnih rezultata. Interaktivan je, jer korisnik pomoću filtera ili klikom na vizualizacije može da ograniči prikazane podatke.

Izveštaj poredi tekuću godinu sa prethodnom. Na grafikonu označenom brojem 3 prikazana je ukupna prodaja kroz sve posmatrane periode, kako bi značaj pojedinih analitika bio izraženiji.



1. Na vrhu stranice nalaze se KPI kartice koje prikazuju:

   1 prodaju u tekućoj godini, plan prodaje i rast/pad prodaje između njih
   2 dobit/RUC u tekućoj godini, RUC u prethodnoj godini do današnjeg datuma i rast/pad između njih
   3 količinu u tekućoj godini, količinu u prethodnoj godini do današnjeg datuma i rast/pad između njih

2. Kartice prikazuju brze pokazatelje:

   1 Broj novih kupaca u izabranoj godini (prvi račun u toj godini).
   2 Broj izgubljenih kupaca u izabranoj godini (partner se smatra izgubljenim tek kada od njegovog poslednjeg računa prođe više od prosečnog intervala između računa, uvećanog za jedan dodatni mesec).
   3 Top partner – partner sa najvećom vrednošću prodaje u izabranom kontekstu, uz prikaz njegovog udela u ukupnoj prodaji u zagradi.
   4 Top država – država sa najvećom vrednošću prodaje u izabranom kontekstu, uz prikaz udela u ukupnoj prodaji.
   5 Top artikal – artikal sa najvećom vrednošću prodaje u izabranom kontekstu, uz prikaz udela u ukupnoj prodaji.

3. Levi stubičasti grafikon prikazuje rangiranje prodaje po izabranoj

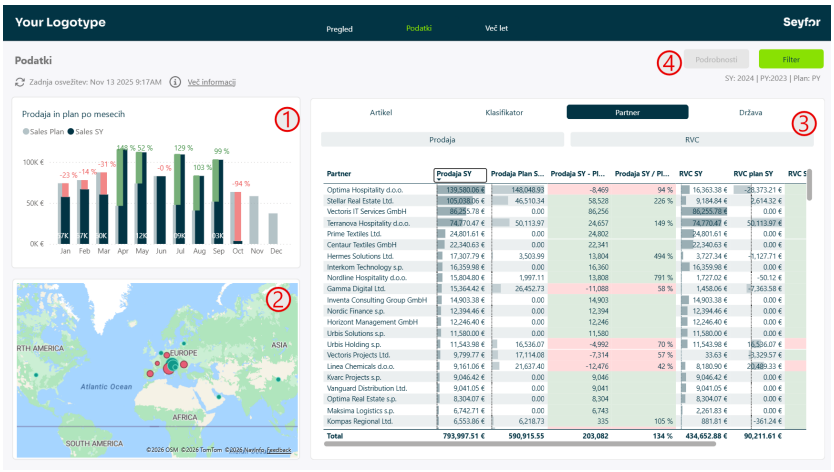
dimenziji. Korisnik može da prati koji partner, artikal, država ili drugi izabrani element ostvaruje najveću ukupnu prodaju. Vrednosti su poređane opadajuće prema ostvarenoj prodaji.

4. Desni vremenski grafikon prikazuje kretanje prodaje u odnosu na plan tokom izabranog perioda. Omogućava poređenje ostvarene prodaje i plana po mesecima, kao i kumulativni pregled tokom godine.

5. Klikom na bilo koju analitiku ili mesec aktivira se dugme „Drillthrough”, koje nas vodi na stranicu „Sales detail”. Više informacija nalazi se u poglavlju „Ulazak u detalje”.

Pregled podataka

Izveštaj daje detaljniji pregled rezultata prodaje za izabranu godinu. Korisnik može da prati podatke po partnerima, artiklima, klasama, državama ili prodajnim referentima. Izveštaj je interaktivan: pomoću filtera ili klikom na pojedinačne vizualizacije moguće je ograničiti prikazane podatke.



1. Stubičasti grafikon prikazuje prodaju u izabranoj godini i plan prodaje po pojedinačnim mesecima. Iznad svakog meseca prikazan je i procenat ostvarenja plana.

2. Mapa prikazuje prodaju po državama. Veličina kruga označava obim prodaje, dok boja kruga ukazuje na odstupanje od plana.

3. Središnji deo sadrži izbor dimenzije pregleda, kao što su artikal, klasa, partner, država i prodajni referent, kao i prebacivanje između praćenja prodaje i RUC. Matrična tabela u donjem delu prikazuje detaljne rezultate za izabranu dimenziju, uključujući vrednost u izabranoj godini, plan, odstupanje od plana i ostvarenje plana.

4. Klikom na bilo koju analitiku ili mesec aktivira se dugme

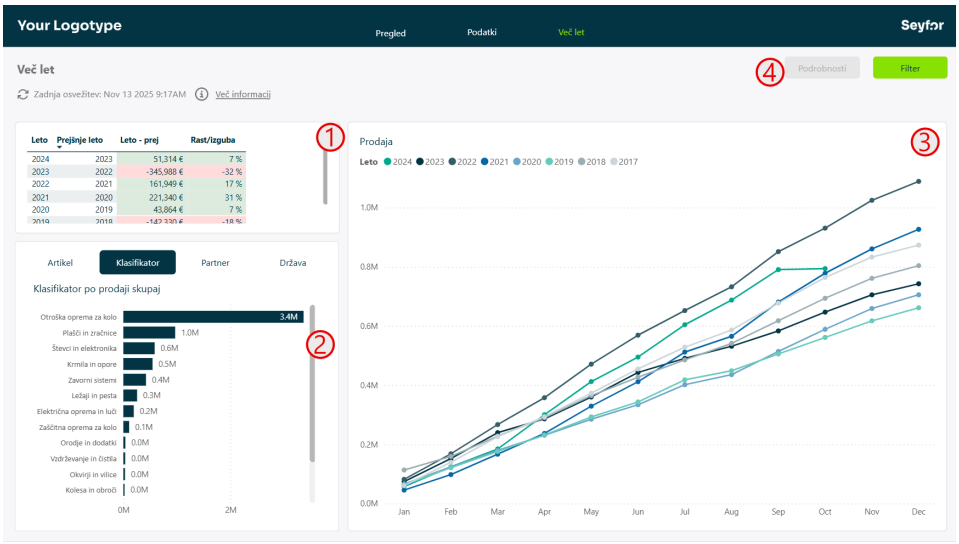
„Drillthrough”, koje vodi na stranicu „Sales detail”. Više u poglavlju „Ulazak u detalje”.

SAVET: Ako na grafikonu, mapi ili u redu tabele izaberemo pojedinačni element, odgovarajuće se filtriraju i ostale vizualizacije.

SAVET: Dugme „Drillthrough” aktivira se kada na vizualizaciji izaberemo polje za koje je omogućen ulazak u detalje.

Više godina

Izveštaj prikazuje rezultate prodaje tokom više poslovnih godina. Namenjen je praćenju dugoročnih trendova i poređenju uspešnosti između pojedinačnih godina. Interaktivan je i omogućava da se podaci ograniče pomoću filtera ili klikom na vizualizacije.



1. Tabela prikazuje poređenje prodaje između pojedinačnih godina. Za svaku godinu prikazani su odgovarajuća prethodna godina, razlika između godina i procenat rasta odnosno pada. Ako, na primer, izaberete 2024. i 2022. godinu, poređenje se vrši između te dve godine.

2. Stubičasti grafikon prikazuje prodaju po izabranoj dimenziji tokom celog perioda poslovanja. Korisnik može da izabere prikaz po artiklima, klasama, partnerima, državama ili prodajnim referentima.

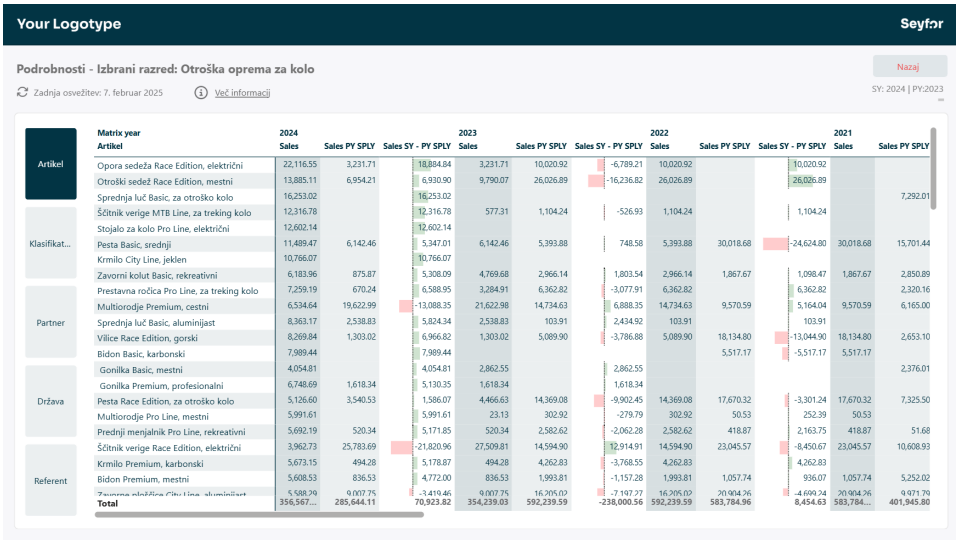
3. Linijski grafikon prikazuje kumulativnu prodaju po mesecima za pojedine poslovne godine. Omogućava poređenje dinamike rasta prodaje između godina i brz pregled kretanja svake godine u odnosu na ostale.

4. Klikom na bilo koju analitiku ili mesec aktivira se dugme „Drillthrough”, koje vodi na stranicu „Sales detail”. Više u poglavlju „Ulazak u detalje”.

Ulazak u detalje

Na određenim poljima i stranicama pojavljuje se dugme za ulazak u detalje „Drillthrough”. Klikom na njega otvara se stranica na kojoj matrična tabela prikazuje detalje prodaje

.



1. Dugmad omogućavaju izbor vrednosti koje se pojavljuju u prvoj koloni matrice. Redosled izbora opcija određuje hijerarhiju prve kolone.

2. Matrica u prvoj koloni prikazuje vrednosti izabrane u tački 1. Metrike koje se pojavljuju su: prodaja, prodaja prethodne godine u istom periodu i razlika između njih.

3. Dugme za povratak na osnovne izveštaje.

Polja za koja je moguć ulazak u detalje su:

- datumska polja
- partner
- prodajni referent
- artikal

U izveštajima je moguće otvoriti detalje i desnim klikom na navedena polja, a zatim izborom opcije „Vrtanje v podrobnosti” u interfejsu.