

Analisi del Margine

Per aiutarti a prendere le opportune decisioni di marketing e per valutare la redditività di un prodotto, SIGLA dispone della specifica funzione: l'analisi del margine.

Viene calcolato il margine di guadagno di ogni singola vendita.

💾 Analisi del margine				
Generali Graf.Op.				
Data	Articolo		Cliente	
Da / / A / /	A		A	
Zona	Gruppo merceologico	Marchio		
Da	Da	Da	TUTTI I MAGAZZIN 🗸	
		A		
Agente	Capozona	Centro di Costo		
Da		Da		
			🔲 Solo articoli attivi	
Tipo movimenti	Tipo Stampa	Ordinamento	Tipo Calcolo	
 Documenti Mov. Mag. Doc. e Mov. 	 ● Dettaglio ● Riepilogo 	Articolo Cliente Gr. Merc. Agente	 ● Lordo ○ Netto 	
Esegui N <u>u</u> ovo	>Excel	Cancella Cerca+	Ce <u>r</u> ca <u>G</u> uida Fi	ne
IMMISSIONE	Inserire una data valida iniziale			

Figura 1

Nella prima pagina *Generali* si inseriscono i filtri di selezione per rilevare i dati delle vendite da analizzare.

Le opzioni disponibili per eseguire l'analisi sono:

- **Prezzo ultimo acquisto**: prezzo ultimo acquisto dell'anagrafica di magazzino.
- **Prezzo standard**: prezzo standard dell'anagrafica di magazzino.
- **Prezzo medio di acquisto**: prezzo calcolato dal rapporto fra i carichi di acquisto a valore e la quantità, dell'anno in corso, letti dai progressivi di magazzino,
- **Prezzo medio di acquisto ponderato**: prezzo calcolato dal rapporto fra i carichi da acquisto e gli inventari a valore e a quantità, dell'anno in corso, letti dai progressivi di magazzino.

L'utile per ogni singola vendita (quale movimento di magazzino) si determina sottraendo al totale vendita e il totale acquisto.

Il totale vendita è la moltiplicazione del prezzo unitario netto per la quantità di riga.



Il totale acquisto è la moltiplicazione del prezzo di acquisto unitario per la quantità di riga.

Il calcolo dell'utile può essere fatto al lordo o al netto.

Nel calcolo al lordo si selezionano solo i movimenti che aumentano lo scarico per vendita.

Nel calcolo al netto si selezionano e totalizzano anche i movimenti che diminuiscono lo scarico per vendita.

Percentualmente, il margine è lo scostamento fra il totale vendita e il totale acquisto.

Per ricarico si intende lo scostamento percentuale fra il totale acquisto e il totale vendita.

💾 Analisi del margine					
Generali I Classif. Graf.Op.					
Vendita					
Grafico Da 0.00					
A 0,00					
Acquisto					
Grafico Da 0,00 NESSUN MAGAZZINO S	-				
A 0,00					
Margine					
Grafico Da 0,00					
Percent. A 0,00					
N.Elementi 0					
Ascedente Discedente					
Esegui Nuovo >Excel {}Excel Cancella Cerca+ Cerca Guida	Fine				
IMMISSIONE Inserire il minimo valore di Vendita da selezionare.					

Figura 2



Nella seconda pagina è possibile definire le impostazioni per elaborare l'aspetto grafico dell'analisi.



Figura 3



E' possibile avere una stampa e un grafico di semplice lettura.







