# **Havi Értékesítési Riport**

Egy havi értékesítési riport célja, hogy átfogó képet adjon a vállalkozás teljesítményéről az adott időszakban. Ez segíti a vezetőséget a döntéshozatalban, a stratégia felülvizsgálatában és az esetleges problémák azonosításában.

# Havi Értékesítési Riport Felépítése

## Címsor

* Riport neve: Havi Értékesítési Jelentés – [Hónap és Év]
* Készítette: [Név vagy Osztály]
* Időszak: [Pl. 2024. november 1. – 2024. november 30.]

## Kulcsfontosságú Mutatók (KPI-k)

| Mutató | Érték | Eltérés az előző hónaphoz (%) |
| --- | --- | --- |
| Összes árbevétel | [Érték HUF-ban] | [+/- %] |
| Tranzakciók száma | [Érték] | [+/- %] |
| Átlagos kosárérték | [Érték HUF-ban] | [+/- %] |
| Legjobban teljesítő termék | [Termék neve] | [Bevétel HUF-ban] |
| Legjobban teljesítő régió | [Régió neve] | [Bevétel HUF-ban] |

* + Teljes árbevétel: Mennyi bevétel keletkezett az adott hónapban?
  + Tranzakciók száma: Hány értékesítési tranzakció történt?
  + Átlagos vásárlási érték: Az egy tranzakcióra jutó átlagos bevétel.
  + Legjobban teljesítő termékek/szolgáltatások: Azok, amelyek a legtöbb bevételt hozták.
  + Piaci részesedés: Ha releváns, hogyan alakult a vállalat piaci pozíciója.

## Részletes Értékesítési Adatok

### Termékek teljesítménye (Oszlopdiagram)

| Termék | Eladott Mennyiség | Bevétel (HUF) | Profit (HUF) |
| --- | --- | --- | --- |
| Termék A | [Érték db] | [Érték HUF-ban] | [Érték HUF-ban] |
| Termék B | [Érték db] | [Érték HUF-ban] | [Érték HUF-ban] |
| Termék C | [Érték db] | [Érték HUF-ban] | [Érték HUF-ban] |
| Összesen | [Érték db] | [Érték HUF-ban] | [Érték HUF-ban] |

### Régiók teljesítése (Térképes Vizualizáció vagy Oszlopdiagram)

| Régió | Bevétel (HUF) | Részarány (%) |
| --- | --- | --- |
| Budapest | [Érték HUF-ban] | [Érték%] |
| Nyugat-Magyarország | [Érték HUF-ban] | [Érték%] |
| Kelet-Magyarország | [Érték HUF-ban] | [Érték%] |
| Összesen | [Érték HUF-ban] | 100% |

### Költségek elemzése (Stapel Diagram)

| Kategória | Összeg (HUF) |
| --- | --- |
| Anyagköltség | [Érték HUF-ban] |
| Működési költségek | [Érték HUF-ban] |
| Egyéb | [Érték HUF-ban] |
| Összesen | [Érték HUF-ban] |

* + Termékenkénti bontás: Melyik termékből hány darab kelt el, és mekkora bevételt hozott?
  + Régiók szerinti bontás: Ha a vállalkozás több helyen működik, melyik régió volt a legsikeresebb?
  + Ügyfélcsoportok szerinti bontás: Ha szegmentálható, mely ügyfélcsoportok (pl. magánszemélyek vs. cégek) hozták a legtöbb bevételt?

Trendek és változások

* + Havi összehasonlítás: Hogyan teljesített a hónap az előző hónaphoz vagy az előző év azonos időszakához képest?
  + Szezonális hatások: Voltak-e kiugró értékesítési eredmények egyes napokon vagy időszakokban (pl. Black Friday)?

Költség- és profitvizsgálat

* + Közvetlen költségek: Mennyibe került az adott termékek előállítása vagy beszerzése?
  + Bruttó haszonkulcs: Az árbevétel és a költségek különbsége.
  + Profitabilitás: Az egyes termékek vagy szolgáltatások hozzájárulása a vállalkozás nyereségéhez.

## Vizualizációk

Áttekinthetőség: A riport legyen strukturált, vizuálisan könnyen értelmezhető, például grafikonok és táblázatok segítségével.

Formátumok:

* + PDF: Hivatalos dokumentációhoz, prezentációkhoz.
  + Excel: Ha a részletes adatok elemzése és számítások szükségesek.
  + Vizualizáció: Grafikonok, például oszlopdiagramok a bevételek alakulásáról, vagy kördiagramok a termékek közötti megoszlásról.

### Havi Árbevétel Alakulása (Ideális ábrázolási forma: Vonaldiagram)

* X-tengely: Napok.
* Y-tengely: Árbevétel HUF-ban.
* Színekkel jelölt eltérések:
  + Zöld: Terv felett.
  + Piros: Terv alatt.

### Bevétel Termékek Szerint (Kördiagram)

* Minden termék részarányának vizualizációja.

### Régiók Teljesítése (Osztott Oszlopdiagram)

* Egyes régiók havi árbevétele egymással összevetve.

## Összegzés és Javaslatok

Pozitív Trendek:

* + [Pl. „Budapest régióban 10%-os növekedés az előző hónaphoz képest.”]
  + [Pl. „Termék A domináns, a bevétel 50%-a ebből származik.”]

Figyelmet Igénylő Területek:

* + [Pl. „Kelet-Magyarország régióban 5%-os visszaesés történt.”]
  + [Pl. „Termék C iránti kereslet csökkent. Promóció szükséges.”]

Javaslatok:

* + [Pl. „Nyugat-Magyarországon promóció indítása a kisebb eladású termékek népszerűsítésére.”]
  + [Pl. „Budapest régióban a logisztikai kapacitások bővítése.”]

## Mellékletek

* Részletes értékesítési adatok táblázatban.
* Grafikonok és diagramok.
* Promóciók hatásának elemzése.

### 

### Miért fontos a havi értékesítési riport?

* Döntéstámogatás: Segít az értékesítési és marketingstratégia optimalizálásában.
* Teljesítményértékelés: Lehetővé teszi a csapatok és az egyének munkájának kiértékelését.
* Trendek azonosítása: Észlelheted az értékesítési mintákat, és időben reagálhatsz a változásokra.
* Tervkészítés: Alapot nyújt a következő hónap célkitűzéseinek meghatározásához.

## 