***Reporting***

# **Példa vállalkozás neve**

Ötéves adatbázis (2019-2023)

### **Bevételek**

| **Év** | **Összes árbevétel (HUF)** | **Készpénzes értékesítések (HUF)** | **Hitelre értékesítések (HUF)** |
| --- | --- | --- | --- |
| 2019 | 92 486 300 | 61 357 800 | 31 128 500 |
| 2020 | 101 578 400 | 65 892 100 | 35 686 300 |
| 2021 | 113 245 700 | 72 845 200 | 40 400 500 |
| 2022 | 118 978 900 | 76 543 700 | 42 435 200 |
| 2023 | 123 764 800 | 80 982 600 | 42 782 200 |

### **Költségek**

| **Év** | **Közvetlen költségek (HUF)** | **Működési költségek (HUF)** | **Teljes költség (HUF)** |
| --- | --- | --- | --- |
| 2019 | 54 328 500 | 26 845 700 | 81 174 200 |
| 2020 | 59 487 900 | 28 302 100 | 87 790 000 |
| 2021 | 64 875 400 | 29 489 600 | 94 365 000 |
| 2022 | 69 256 800 | 30 761 400 | 100 018 200 |
| 2023 | 72 482 300 | 31 689 500 | 104 171 800 |

**Pénzáramlás**

| **Év** | **Működési tevékenység (HUF)** | **Befektetési tevékenység (HUF)** | **Finanszírozási tevékenység (HUF)** | **Nettó pénzáramlás (HUF)** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 2019 | +16 489 300 | -9 842 200 | +4 378 500 | +11 025 600 |
| 2020 | +18 637 400 | -7 685 800 | +5 496 300 | +16 447 900 |
| 2021 | +20 965 800 | -12 356 400 | +6 782 100 | +15 391 500 |
| 2022 | +23 459 700 | -14 287 300 | +5 654 800 | +14 827 200 |
| 2023 | +21 645 900 | -15 367 500 | +3 568 400 | +9 846 800 |

### **Eszközök**

| **Év** | **Forgóeszközök (HUF)** | **Befektetett eszközök (HUF)** | **Összes eszköz (HUF)** |
| --- | --- | --- | --- |
| 2019 | 42 485 300 | 72 856 400 | 115 341 700 |
| 2020 | 45 789 800 | 77 364 200 | 123 154 000 |
| 2021 | 49 385 700 | 81 945 800 | 131 331 500 |
| 2022 | 53 987 600 | 86 483 200 | 140 470 800 |
| 2023 | 58 246 900 | 90 256 300 | 148 503 200 |

### **Források**

| **Év** | **Saját tőke (HUF)** | **Hosszú lejáratú kötelezettségek (HUF)** | **Rövid lejáratú kötelezettségek (HUF)** | **Összes forrás (HUF)** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 2019 | 63 892 700 | 32 578 900 | 18 870 100 | 115 341 700 |
| 2020 | 67 563 800 | 35 890 600 | 19 699 600 | 123 154 000 |
| 2021 | 71 245 900 | 38 746 500 | 21 339 100 | 131 331 500 |
| 2022 | 75 683 200 | 41 759 400 | 23 028 200 | 140 470 800 |
| 2023 | 78 945 300 | 44 502 800 | 25 055 100 | 148 503 200 |

### 

### **Egyéb Adatok**

| **Év** | **Átlagos fizetési határidő (vevők) (nap)** | **Átlagos fizetési határidő (szállítók) (nap)** | **Készlet forgási sebesség (nap)** |
| --- | --- | --- | --- |
| 2019 | 36 | 52 | 68 |
| 2020 | 34 | 50 | 66 |
| 2021 | 33 | 49 | 64 |
| 2022 | 32 | 48 | 63 |
| 2023 | 31 | 47 | 62 |

# 

# **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.

## 

## 

## Pénzügyi jelentés

Egy pénzügyi jelentés elkészítésekor a cél az, hogy a vállalat pénzügyi teljesítményéről és helyzetéről átfogó, átlátható képet adjunk.

* Érdekeltek informálása: Tulajdonosok, befektetők, vezetőség, hitelezők számára készül.
* Teljesítmény bemutatása: Az eredményesség, likviditás és pénzügyi stabilitás elemzése.
* Döntéstámogatás: Segítség a stratégiai tervezéshez és a befektetési döntésekhez.

### Pénzügyi jelentés felépítése

#### Címlap és alapinformációk

* Vállalat neve: [Cég neve]
* Jelentés időszaka: Pl. "2024. január 1. – 2024. december 31."
* Készítő neve/részlege: [Pénzügyi osztály, felelős személy neve]
* Készült: [Dátum]

#### 

#### Összefoglaló

* Rövid áttekintés a jelentés legfontosabb eredményeiről:
  + Teljes árbevétel: [Összeg]
  + Nettó nyereség: [Összeg]
  + Eszközök és kötelezettségek alakulása: [Kulcsadatok]
* Kiugró eredmények vagy kihívások.

#### 

#### Eredménykimutatás

Ez az a szakasz, ahol bemutatod, hogyan teljesített a vállalat az adott időszakban.

| Tétel | Összeg (HUF) |
| --- | --- |
| Árbevétel | [összeg] |
| Közvetlen költségek | [összeg] |
| Bruttó eredmény | [összeg] |
| Működési költségek | [összeg] |
| Üzemi eredmény (EBIT) | [összeg] |
| Adók előtti eredmény | [összeg] |
| Nettó eredmény | [összeg] |

Megjegyzés: Az eredménykimutatás a vállalat jövedelmezőségét elemzi, az árbevételtől a nettó nyereségig.

#### Mérleg

A mérleg bemutatja a vállalat eszközeit, forrásait, és a pénzügyi stabilitást.

| Eszközök | Összeg (HUF) |
| --- | --- |
| Forgóeszközök | [összeg] |
| Befektetett eszközök | [összeg] |
| Összes eszköz | [összeg] |

| Források | Összeg (HUF) |
| --- | --- |
| Saját tőke | [összeg] |
| Hosszú lejáratú kötelezettségek | [összeg] |
| Rövid lejáratú kötelezettségek | [összeg] |
| Összes forrás | [összeg] |

Megjegyzés: Az eszközöknek és a forrásoknak mindig egyenlőnek kell lenniük.

#### 

#### Cash Flow (Pénzáramlás)

Azt mutatja be, hogy honnan származott a vállalat pénze és mire fordították azt.

| Tétel | Összeg (HUF) |
| --- | --- |
| Működési tevékenységből származó pénzáramlás | [összeg] |
| Befektetési tevékenységből származó pénzáramlás | [összeg] |
| Finanszírozási tevékenységből származó pénzáramlás | [összeg] |
| Nettó pénzáramlás | [összeg] |

1. Pénzügyi mutatók

Mutatók, amelyek gyors képet adnak a vállalat pénzügyi helyzetéről:

* Likviditási mutatók:
  + Forgóeszköz-rövid lejáratú kötelezettség arány.
* Jövedelmezőségi mutatók:
  + Nettó eredmény / Árbevétel (Profit margin).
* Tőkeerősség:
  + Saját tőke / Összes forrás arány.

1. Értékelés és következtetések

* Az eredmények és trendek értékelése.
* Főbb kockázatok és azok kezelése.
* Ajánlások a jövőbeni tevékenységekre.

1. Formátum és prezentáció

PDF formátum: Hivatalos dokumentumként archiválható és megosztható.

Excel: Ha részletes elemzéseket kell végezni vagy adatokat kell manipulálni.

Prezentáció (PowerPoint): Ha a vezetőség számára vizuálisan kell bemutatni az adatokat.

Interaktív dashboard (pl. Power BI, Tableau): Ha valós idejű betekintést szeretnél biztosítani a pénzügyi adatokba.

## **Pénzügyi Jelentés – 2024 Példa**

### Vállalat neve: XYZ Kft.

Jelentés időszaka: 2024. január 1. – 2024. december 31.  
Készítette: Pénzügyi Osztály  
Kelt: 2025. január 10.

Az XYZ Kft. 2024-ben stabil pénzügyi teljesítményt nyújtott, a bevételek enyhe növekedést mutattak az előző évhez képest. A nettó eredmény 15%-os emelkedést mutat, amelyet elsősorban a költségek hatékonyabb kezelése és az új piacok felé történő nyitás eredményezett. Az eszközállomány és a likviditási mutatók egészséges pénzügyi helyzetet tükröznek.

Kulcsadatok:

* Teljes árbevétel: 1 200 000 000 HUF (+10% az előző évhez képest)
* Nettó nyereség: 180 000 000 HUF (+15%)
* Likviditási ráta: 1,8
* Profit margin: 15%

### Eredménykimutatás (ezer HUF)

| Tétel | Összeg | Változás az előző évhez képest (%) |
| --- | --- | --- |
| Árbevétel | 1 200 000 | +10% |
| Közvetlen költségek | 800 000 | +8% |
| Bruttó eredmény | 400 000 | +15% |
| Működési költségek | 160 000 | +5% |
| Üzemi eredmény (EBIT) | 240 000 | +18% |
| Adófizetési kötelezettség | 60 000 | +5% |
| Nettó eredmény | 180 000 | +15% |

Megjegyzés: A működési költségek alacsonyabb növekedési üteme hozzájárult a profitabilitás javulásához.

### Mérleg (ezer HUF)

| Eszközök | 2024.12.31. | 2023.12.31. | Változás (%) |
| --- | --- | --- | --- |
| Forgóeszközök | 600 000 | 550 000 | +9% |
| Befektetett eszközök | 900 000 | 850 000 | +6% |
| Összes eszköz | 1 500 000 | 1 400 000 | +7% |

| Források | 2024.12.31. | 2023.12.31. | Változás (%) |
| --- | --- | --- | --- |
| Saját tőke | 800 000 | 720 000 | +11% |
| Hosszú lejáratú kötelezettségek | 500 000 | 480 000 | +4% |
| Rövid lejáratú kötelezettségek | 200 000 | 200 000 | 0% |
| Összes forrás | 1 500 000 | 1 400 000 | +7% |

Megjegyzés: A mérleg erős likviditási és tőkeerősségi helyzetet tükröz.

### Cash Flow (ezer HUF)

| Tétel | Összeg |
| --- | --- |
| Működési tevékenységből származó pénzáramlás | +250 000 |
| Befektetési tevékenységből származó pénzáramlás | -100 000 |
| Finanszírozási tevékenységből származó pénzáramlás | -50 000 |
| Nettó pénzáramlás | +100 000 |

Megjegyzés: A pozitív nettó pénzáramlás elsősorban a működési tevékenységek eredménye.

### Pénzügyi Mutatók

| Mutató | Érték | Magyarázat |
| --- | --- | --- |
| Likviditási ráta | 1,8 | A rövid lejáratú kötelezettségek fedezhetősége. |
| Profit margin (%) | 15% | Az árbevételhez viszonyított nettó nyereség aránya. |
| Tőkeerősség (%) | 53% | A saját tőke aránya az összes forráshoz képest. |

### Következtetések és Ajánlások

1. Pozitív pénzügyi helyzet: Az XYZ Kft. 2024-ben javuló bevételeket és nyereséget mutatott fel, erős likviditási és tőkeerősségi mutatókkal.
2. Befektetési lehetőségek: A pozitív pénzáramlás lehetőséget ad új projektek vagy eszközbeszerzések indítására.
3. Kockázatok: A kötelezettségek enyhe növekedése figyelmet igényel, hogy hosszú távon ne terhelje meg a pénzügyi helyzetet.
4. Ajánlások: Fokozott figyelem a költségek kontrolljára, valamint a növekedési stratégiákra az új piacokon.

### Mellékletek

* Részletes pénzügyi adatok táblázatokban.
* Grafikonok az árbevétel, költségek és profit trendjeiről.
* Elemzés a működési költségek csökkentési lehetőségeiről.

# 

# **PDF, Excel riport**

* Formázott exportok, amelyeket gyakran más rendszerek vagy felhasználók igényelnek.

Formázott PDF és Excel riportok készítése egy vállalat számára kritikus szerepet játszik az átlátható és szabványos jelentések előállításában. Ezek a riportok gyakran szükségesek más osztályok, ügyfelek, vagy partnerek számára, akik strukturált, könnyen értelmezhető adatokat várnak.

## Általános lépések a formázott riport készítéséhez

Cél meghatározása:

* + Ki a riport célközönsége (pl. vezetőség, külső partnerek)?
  + Milyen adatokat kell bemutatni (pl. árbevétel, költségek, profit)?
  + Mi a jelentés célja (pl. döntéstámogatás, teljesítmény bemutatása)?

Formátum kiválasztása:

* + PDF: Statikus, nem módosítható formátum, amely professzionális bemutatókat támogat.
  + Excel: Dinamikus formátum, amely lehetőséget ad számításokra, további elemzésekre.

Felépítés:

* + Címsor: Vállalat neve, riport címe, dátum.
  + Adatok: Táblázatos formában az elemzésekhez szükséges információk.
  + Vizualizációk: Diagramok, grafikonok az adatok könnyebb értelmezéséhez.
  + Megjegyzések: Kulcsfontosságú megállapítások és következtetések.

Formázás:

* + A táblázatok és diagramok legyenek vizuálisan letisztultak.
  + Használj színezéseket (pl. pozitív eredmények zöld, negatív piros).
  + Kövess konzisztens betűtípust és szövegelrendezést.

# PDF/Excel - Általános Riport Felépítése

## Címsor

* Riport neve: [Riport Témája] – [Dátum vagy Időszak]
* Készítette: [Név vagy Osztály]
* Időszak: [Pl. 2024. január 1. – 2024. december 31.]
* Formátum: PDF vagy Excel export

## Áttekintés

* Cél: A riport céljának rövid bemutatása (pl. "A 2024. évi értékesítési teljesítmény összegzése").
* Kulcsfontosságú adatok:
  + Összes árbevétel: [Érték HUF-ban]
  + Nettó nyereség: [Érték HUF-ban]
  + Legjobban teljesítő termék: [Termék neve]

## Kulcsfontosságú Mutatók (KPI-k)

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

## Részletes Adatok (Táblázatok)

### Termékek teljesítménye

| 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 teljesítménye

| 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 bontása

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

## Vizualizációk (Grafikonok)

### Árbevétel Alakulása (Vonaldiagram)

* X-tengely: Napok vagy hónapok.
* Y-tengely: Árbevétel HUF-ban.
* Kiemelés:
  + Zöld: Terv felett.
  + Piros: Terv alatt.

### Termékek Megoszlása (Kördiagram)

* Minden termék részarányának vizualizációja az összbevételben.

### Régiók Összehasonlítása (Oszlopdiagram)

* Régiók árbevétele egymás mellett összehasonlítva.

### Költségek Megoszlása (Stapel Diagram)

* Költségek kategóriák szerint, vizuális összehasonlítás.

## Következtetések és Javaslatok

1. Pozitív Trendek:
   * [Pl. "Az árbevétel 10%-kal meghaladta az előző hónap szintjét."]
   * [Pl. "A Termék A a teljes bevétel 40%-át hozta."]
2. Fejlesztendő Területek:
   * [Pl. "A Kelet-Magyarország régióban csökkent az értékesítés 5%-kal."]
   * [Pl. "A működési költségek meghaladták a tervet 8%-kal."]
3. Javaslatok:
   * [Pl. "Promóciók indítása a kevésbé teljesítő régiókban."]
   * [Pl. "Költségek optimalizálása az anyagbeszerzés terén."]

## VI. Mellékletek

* Részletes táblázatok exportálása Excel formátumban.
* PDF-ben grafikonokkal és vizualizációkkal ellátott verzió.
* Elemzési jegyzetek és további háttéradatok.

## **Formázott Riport Felépítése - Példa**

### Címsor

Riport neve: "Havi Pénzügyi Teljesítmény Riport – 2024. November"  
Készítette: Pénzügyi Osztály  
Készült: 2024. november 24.

### Tartalom

#### Kulcsfontosságú Adatok

| Mutató | Érték (HUF) | Változás (%) |
| --- | --- | --- |
| Árbevétel | 100 000 000 | +15% (2023. novemberhez képest) |
| Nettó nyereség | 20 000 000 | +10% |
| Forgóeszközök | 50 000 000 | +5% |
| Likviditási ráta | 1,8 | Stabil |

#### Részletes Adatok

Táblázatos formában:

| Termék | Eladott Mennyiség | Bevétel (HUF) | Profit (HUF) |
| --- | --- | --- | --- |
| Termék A | 1 000 | 50 000 000 | 15 000 000 |
| Termék B | 500 | 30 000 000 | 5 000 000 |
| Termék C | 200 | 20 000 000 | 2 000 000 |

#### Vizualizációk

* Bevétel Megoszlása Termékek Szerint (kördiagram).
* Havi Árbevétel Alakulása (oszlopdiagram az elmúlt 6 hónapra).

#### Következtetések és Javaslatok

* Az árbevétel növekedése pozitív trendet mutat, de a Termék C alacsony teljesítménye figyelmet igényel.
* A készpénzállomány stabil, ami lehetőséget ad új befektetésekre.

## PDF Riport Példa

A PDF formátum ideális, ha statikus, nyomtatásra és bemutatásra szánt dokumentumot szeretnél létrehozni.

Felépítés:

1. Címsor: Nagyobb betűméret, vállalati logó.
2. Táblázatok: Sorok és oszlopok elkülönítése vonalakkal, színezés.
3. Diagramok: Kördiagram vagy oszlopdiagram beillesztve az adatok alá.

## Excel Riport Példa

Az Excel formátum ideális elemzésekhez, mert az adatok szűrhetők, módosíthatók és exportálhatók.

### Felépítés egy Excel lapon:

1. Főoldal (Dashboard):
   * Kulcsfontosságú mutatók kiemelve nagy betűmérettel.
   * Diagramok automatikusan frissülnek az adatok változásakor.
2. Részletes Adatok Fül:
   * Az összes adat részletesen megjelenítve.
   * Szűrő funkciók az oszlopokhoz.

### Példa Excel struktúrára

| Termék | Eladott Mennyiség | Árbevétel | Profit | Régió |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| A | 1 000 | 50 000 000 | 15 000 | Budapest |
| B | 500 | 30 000 000 | 5 000 | Nyugat-Mo. |
| C | 200 | 20 000 000 | 2 000 | Kelet-Mo. |

Diagram:

* Oszlopdiagram az árbevétel termékek szerint.
* Kördiagram a profitmegoszlásról.

## Gyakorlati Tippek

Automatizálás:

* + Használj sablonokat (Excel dashboardok vagy PDF export eszközök) a gyorsabb jelentéskészítéshez.
  + Automatikus adatfrissítést beállíthatsz egy adatbázisból vagy ERP rendszerből.

Professzionális Design:

* + A PDF legyen vizuálisan vonzó: vállalati logó, egységes színek, jól elrendezett táblázatok.
  + Az Excel formátum tartalmazzon könnyen kezelhető szűrőket, diagramokat.

# 

# 

# **Grafikus riport**

* Olyan adatokat szolgáltatnak, amelyek vizualizálhatók grafikonokként vagy diagramokként.

Grafikus riportok készítése egy vállalat számára az adatok vizuális megjelenítésére fókuszál, hogy a döntéshozók könnyebben és gyorsabban megérthessék az adatokat és trendeket. Az alábbiakban bemutatom, hogyan készíthetsz grafikus riportokat, milyen formában és milyen elemekből álljanak.

## A grafikus riport célja

* Adatok egyszerűsítése: Az összetett számok, táblázatok vizuális ábrázolása (grafikonok, diagramok).
* Trendek és eltérések kiemelése: Gyorsan azonosíthatók a kulcsfontosságú trendek vagy anomáliák.
* Döntéstámogatás: Könnyen értelmezhető formában segíti a vezetőségi döntéseket.

## Grafikus riport felépítése

### I. Címsor

* Riport neve: "Havi Grafikus Jelentés – 2024. November"
* Készítette: Pénzügyi és Értékesítési Osztály
* Időszak: Pl. 2024. november 1. – 2024. november 30.

### II. Kulcsfontosságú adatok (összefoglaló grafikonokkal)

Javasolt grafikonok:

1. Oszlopdiagram:  
   Árbevétel alakulása hónapokra bontva.
   * X-tengely: Hónapok.
   * Y-tengely: Árbevétel HUF-ban.
2. Kördiagram:  
   Termékek közötti bevételmegoszlás.
   * Szegmensek: Termékek.
   * Színek: Különböző kategóriák megkülönböztetésére.
3. Vonaldiagram:  
   Tranzakciók száma időszakonként.
   * X-tengely: Napok.
   * Y-tengely: Tranzakciók száma.

III. Részletes adatok vizualizációja

* Régiók teljesítménye (térkép vagy oszlopdiagram):
  + Mutasd meg, melyik régió hozta a legtöbb árbevételt.
  + Pl. egy hőtérkép Magyarország régióival.
* Profitabilitás termékenként (vízszintes oszlopdiagram):
  + Pl. egy diagram, amely megmutatja, mely termékek hozták a legtöbb profitot.
* Költségstruktúra (stapel diagram):
  + Költségek kategóriánként (pl. anyagköltség, bérköltség).

### IV. Következtetések

* Azonosítsd a legerősebb trendeket (pl. „Az online értékesítések 25%-kal nőttek az előző hónaphoz képest.”).
* Mutasd ki a fejlesztendő területeket (pl. „Kelet-Magyarországon 10%-os bevételcsökkenés történt.”).

## A riport formátuma

1. PDF formátum: Professzionális és nem módosítható, ideális hivatalos jelentésekhez.
2. PowerPoint prezentáció: Vizualizációval kombinált előadásokhoz.
3. Interaktív dashboard: Olyan eszközökkel, mint Power BI vagy Tableau, amely valós időben frissül.

## Példa grafikus riport felépítésére

### Címsor

Vállalat neve: XYZ Kft.  
Riport címe: "2024. Novemberi Grafikus Jelentés"  
Készült: 2024. december 5.

### Tartalom

#### I. Havi teljesítmény

Árbevétel alakulása (oszlopdiagram):

* Mutatja az árbevételt hónapokra lebontva.

#### II. Termékek szerinti bevétel (kördiagram)

* Termék A: 50%
* Termék B: 30%
* Termék C: 20%

#### III. Régiók teljesítménye (oszlopdiagram):

| Régió | Árbevétel (HUF) | Részarány (%) |
| --- | --- | --- |
| Budapest | 120 000 000 | 40% |
| Nyugat-Magyarország | 100 000 000 | 33% |
| Kelet-Magyarország | 80 000 000 | 27% |

### 5. Tippek grafikus riport készítéséhez

1. Egyszerűség: Ne zsúfold túl a riportot túl sok grafikonokkal.
2. Színek használata: Kiemelheted a pozitív (zöld) és negatív (piros) értékeket.
3. Automatizálás: Használj olyan eszközöket, mint Power BI vagy Tableau a dinamikus riportokhoz.

# 

# **Monitoring riport**

* A vállalkozás teljesítményére vagy működésére vonatkozó adatok (pl. naplózások, hibaüzenetek statisztikái).

Egy monitoring riport célja a vállalat működésének folyamatos nyomon követése és a kulcsfontosságú teljesítménymutatók (KPI-k) figyelemmel kísérése. Ezek a riportok a vezetőség vagy az operatív csapatok számára adnak gyors betekintést a cég aktuális állapotába, és lehetővé teszik a gyors döntéshozatalt vagy beavatkozást.

## A monitoring riport célja

* Valós idejű helyzetkép: Az üzleti folyamatok, pénzügyi teljesítmény, és operatív működés aktuális állapotának bemutatása.
* Problémajelzés: Az eltérések vagy problémák (pl. költségtúllépés, alacsony értékesítés) azonnali azonosítása.
* Trendek követése: A korábbi időszakokkal való összehasonlítás.

## Monitoring riport felépítése

### I. Címsor

* Riport neve: „Napi Monitoring Jelentés – 2024. November 24.”
* Készítette: Operatív Vezetői Csapat
* Cél: Valós idejű adatok bemutatása az üzleti működés állapotáról.

### II. Kulcsfontosságú mutatók (KPI-k)

Javasolt KPI-k:

Pénzügyi mutatók:

* + Napi árbevétel (összeg és eltérés a tervhez képest).
  + Költségek (tervezett és tényleges összehasonlítása).
  + Cash-flow alakulása.

Értékesítési mutatók:

* + Tranzakciók száma.
  + Átlagos kosárérték.
  + Legjobban teljesítő termékek.

Operatív mutatók:

* + Raktárkészlet alakulása (pl. raktárkészlet forgási sebessége).
  + Szállítási idők (pl. késések aránya).
  + Gyártási kapacitás kihasználtsága.

Ügyfélkapcsolati mutatók:

* + Panaszok száma (és százalékos változás).
  + Vásárlói elégedettségi index (NPS - Net Promoter Score).

### III. Részletes adatok (vizualizációval)

#### Árbevétel alakulása (vonaldiagram)

Mutasd be a napi árbevétel trendjét a hónap folyamán:

* X-tengely: Naptári napok.
* Y-tengely: Árbevétel HUF-ban.
* Színekkel kiemelhetők az eltérések (zöld: terv felett, piros: terv alatt).

#### Legkelendőbb termékek (oszlopdiagram)

| Termék | Eladott mennyiség | Bevétel (HUF) |
| --- | --- | --- |
| Termék A | 500 | 10 000 000 |
| Termék B | 300 | 6 000 000 |
| Termék C | 200 | 4 000 000 |

#### Operatív folyamatok (mérőszámok és grafikon)

* Raktárkészlet:  
  Jelenlegi készlet: 15 000 db (normális szint: 12 000–18 000 db).  
  Hőtérkép mutatja az alul- vagy túlzott készletszinteket termékenként.
* Szállítási idők:  
  Késések aránya: 5% (kritikus szint: >10%).

#### Ügyfélkapcsolati mutatók (kördiagram vagy oszlopdiagram)

* Vásárlói elégedettség: 85% (előző hónap: 80%).
* Panaszok száma: 10 (előző hónap: 15).

### IV. Összegzés és Javaslatok

Pozitív trendek:

* + Napi árbevétel terv felett van (+5% az előző hónaphoz képest).
  + Vásárlói elégedettség javult.

Figyelmet igénylő területek:

* + Raktárkészlet bizonyos termékeknél túl magas (pl. Termék B).
  + Szállítási idők enyhe növekedést mutatnak.

Javaslatok:

* + Készletek optimalizálása promóciókkal.
  + Szállítási partnerekkel való egyeztetés a késések csökkentése érdekében.

## A riport formátuma

1. PDF: Könnyen archiválható és megosztható formátum, amely tartalmazhat statikus grafikonokat.
2. Excel: Lehetővé teszi a részletes elemzést és az adatok manipulációját.
3. Interaktív dashboard: Eszközök, mint Power BI vagy Tableau, valós idejű adatok megjelenítésére.

## Példa monitoring riport

### Riport neve: „Napi Monitoring Jelentés – 2024. November 24.”

Kulcsadatok:

* Napi árbevétel: 1 200 000 HUF (Terv: 1 150 000 HUF).
* Raktárkészlet: 15 000 db (Túl magas: Termék B – 6 000 db).
* Szállítási késések aránya: 5%.

Grafikonok:

1. Napi árbevétel (vonaldiagram):
   * November 24.: 1 200 000 HUF.
   * Terv feletti napok: 60%.
2. Raktárkészlet (hőtérkép):
   * Túl magas: Termék B.
   * Optimális szint: Termék A és Termék C.
3. Szállítási késések (oszlopdiagram):
   * November 24.: 5%.
   * Kritikus szint alatt, de figyelmet igényel.

# Monitoring Jelentés Felépítése

## Címsor

* Riport neve: Napi Monitoring Jelentés – [Dátum]
* Készítette: [Név vagy Osztály]
* Időszak: [Pontos időintervallum]

## I. Kulcsfontosságú Mutatók (KPI-k)

| Mutató | Érték | Eltérés (%) |
| --- | --- | --- |
| Napi árbevétel | [Érték HUF-ban] | [+/- % a tervhez képest] |
| Tranzakciók száma | [Érték] | [+/- % az előző naphoz képest] |
| Költségek | [Érték HUF-ban] | [+/- % a tervhez képest] |
| Szállítási késések aránya | [Érték] | [Megjegyzés] |

## II. Vizualizációk

### 1. Napi Árbevétel Alakulása (Vonaldiagram)

* X-tengely: Naptári napok.
* Y-tengely: Árbevétel HUF-ban.
* Színekkel kiemelve:
  + Zöld: Terv felett.
  + Piros: Terv alatt.

### 2. Legkelendőbb Termékek (Oszlopdiagram)

| Termék | Eladott Mennyiség | Bevétel (HUF) |
| --- | --- | --- |
| Termék A | [Érték] | [Érték] |
| Termék B | [Érték] | [Érték] |
| Termék C | [Érték] | [Érték] |

### 3. Raktárkészlet (Hőtérkép)

* Optimális szint: [Pl. 12 000 – 18 000 db]
* Jelenlegi készlet: [Érték db-ban]

| Termék | Jelenlegi Készlet | Megjegyzés |
| --- | --- | --- |
| Termék A | [Érték db] | Optimális |
| Termék B | [Érték db] | Túl magas |
| Termék C | [Érték db] | Alacsony, figyelmet igényel |

### 4. Szállítási Késések (Oszlopdiagram)

* Késések aránya: [Érték%].
* Kritikus szint: [Pl. 10%].

## III. Összegzés és Javaslatok

1. Pozitív Trendek:
   * [Pl. „Napi árbevétel terv felett van (+5% az előző naphoz képest)."]
   * [Pl. „Vásárlói panaszok száma csökkent (15-ről 10-re)."]
2. Figyelmet Igénylő Területek:
   * [Pl. „Túl magas raktárkészlet Termék B esetében."]
   * [Pl. „Szállítási késések enyhe emelkedése (4%-ról 5%-ra)."]
3. Javaslatok:
   * [Pl. „Promóció indítása a Túl magas raktárkészletek csökkentésére."]
   * [Pl. „Egyeztetés a szállítási partnerekkel a késések minimalizáláséra."]

Ez a sablon biztos alapot nyújt egy áttekinthető és részletes monitoring jelentés elkészítéséhez. Az adatokat és grafikonokat a vállalat egyedi igényei szerint lehet testreszabni.