Nghiệp Vụ Bán Hàng

Cách tính doanh thu bán hàng:

1. Tổng doanh thu.

- Toàn bộ số tiền thu được sau bán hàng.

- Tổng doanh thu = sản lượng \* giá bán

2. Doanh thu thuần.

- Là doanh thu thực của doanh nghiệp, dùng để tính toán và đánh giá kết quả của hoạt động kinh doanh. Từ doanh thu thuần, doanh nghiệp có thể tính được lợi nhuận trước thuế, sau thuế, từ đó xác định được lỗ, lãi trong kỳ.

- Doanh thu thuần = tổng doanh thu – các khoản giảm trừ.

- Khoản giảm trừ bao gồm:

+ Chiết khấu thương mại: Giảm giá bán so với giá niêm yết của doanh nghiệp dành cho khách hàng mua hàng số lượng lớn.

+ Giảm giá hàng bán: Là khoản giảm trừ so với giá niêm yết của doanh nghiệp dành cho các khách hàng do hàng hóa sai quy cách, kém chất lượng hay lạc hậu…

+ Giá trị hàng hóa bị trả lại: Là giá trị lượng hàng bán đã được xác định là tiêu thụ nhưng bị khách từ chối thanh toán và trả lại.

3. Tốc độ tăng trưởng.

- Mức chênh lệch của năm n so với năm n -1

- Tốc độ tăng trưởng năm n = (Doanh thu năm n – Doanh thu năm n -1) / (Doanh thu năm n -1) \* 100%.

4. Mức độ hoàn thành kế hoạch.

- Mức độ hoàn thành kế hoạch = (doanh thu thực tế / doanh thu kế hoạch ) \* 100%

Ví dụ: Công ty ABC đặt ra mục tiêu doanh thu cho năm 2018 là 150 tỷ đồng. Tuy nhiên tính tới quý 3 năm 2018 tổng mức doanh thu của công ty đã đạt được 145 tỷ đồng thì % đã đạt được so với mục tiêu đề ra là bao nhiêu?

Ta có: Số phần trăm đã đạt được = 145/150 \* 100 = 96.66 (%)  
Như vậy chỉ sau 3 quý doanh thu đã đạt được 96.66 % mục tiêu đề ra, gần hoàn thành mục tiêu đã đề ra.  
Trong trường hợp mức độ hoàn thành kế hoạch đạt trên 100% thì tức là doanh nghiệp đã hoàn thành và vượt mục tiêu đề ra.