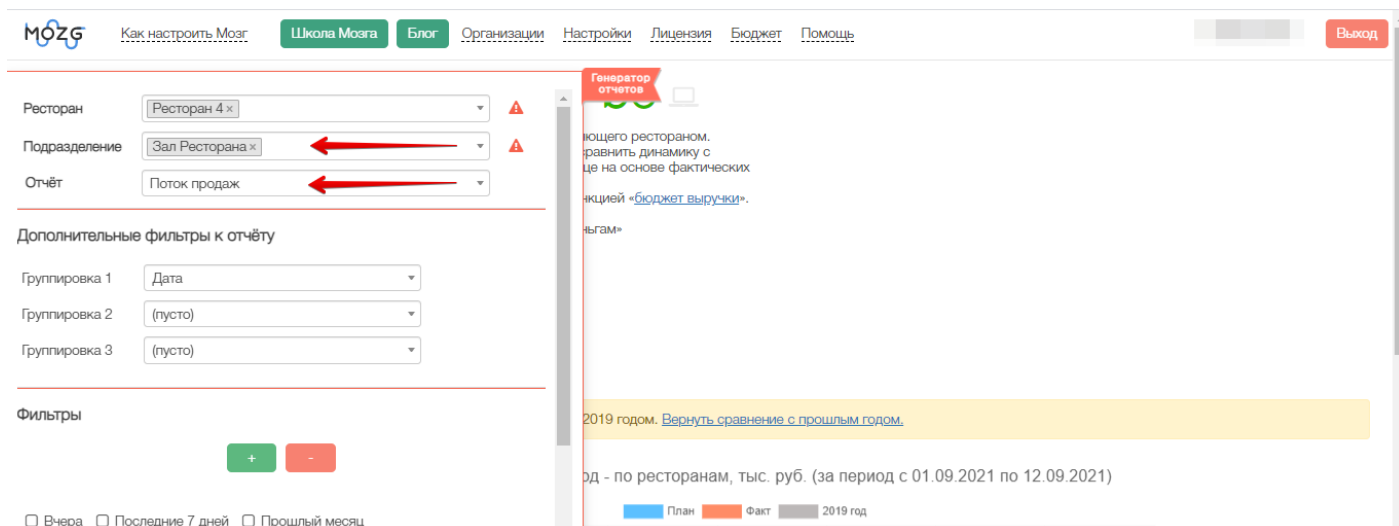


# Используем отчет Поток продаж

Используем отчет - Поток продаж( [ссылка на отчет](#) ) :

- Генератор отчетов
- Подразделение - Зал ресторана ( выбираем все подразделения где работают официанты)
- Отчёт - Поток продаж:



Ресторан: Ресторан 4 x

Подразделение: Зал Ресторана x

Отчёт: Поток продаж

Дополнительные фильтры к отчёту

Группировка 1: Дата

Группировка 2: (пусто)

Группировка 3: (пусто)

Фильтры

☐ Вчера ☐ Последние 7 дней ☐ Прошлый месяц

Генератор отчетов

ющего рестораном.  
равнить динамику с  
це на основе фактических  
акцией «[бюджет выручки](#)».

ыгам»

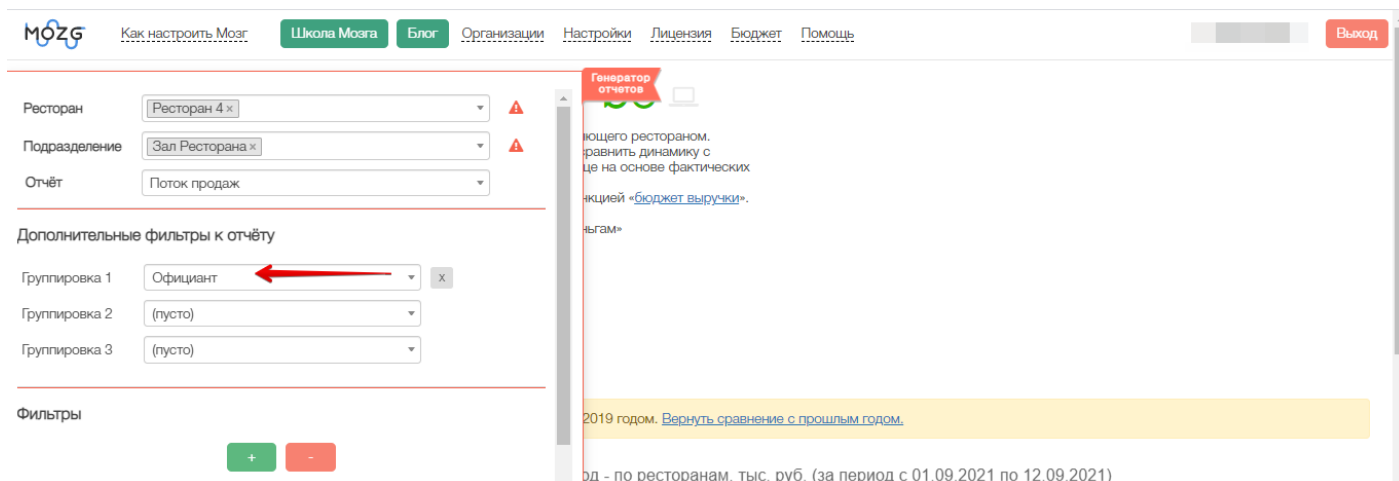
2019 годом. [Вернуть сравнение с прошлым годом.](#)

рд - по ресторанам, тыс. руб. (за период с 01.09.2021 по 12.09.2021)

План Факт 2019 год

Дополнительные фильтры к отчету:

- группировка 1 - официант;
- группировка 2 - пусто;
- группировка 3 - пусто:



Ресторан: Ресторан 4 x

Подразделение: Зал Ресторана x

Отчёт: Поток продаж

Дополнительные фильтры к отчёту

Группировка 1: Официант

Группировка 2: (пусто)

Группировка 3: (пусто)

Фильтры

☐ Вчера ☐ Последние 7 дней ☐ Прошлый месяц

Генератор отчетов

ющего рестораном.  
равнить динамику с  
це на основе фактических  
акцией «[бюджет выручки](#)».

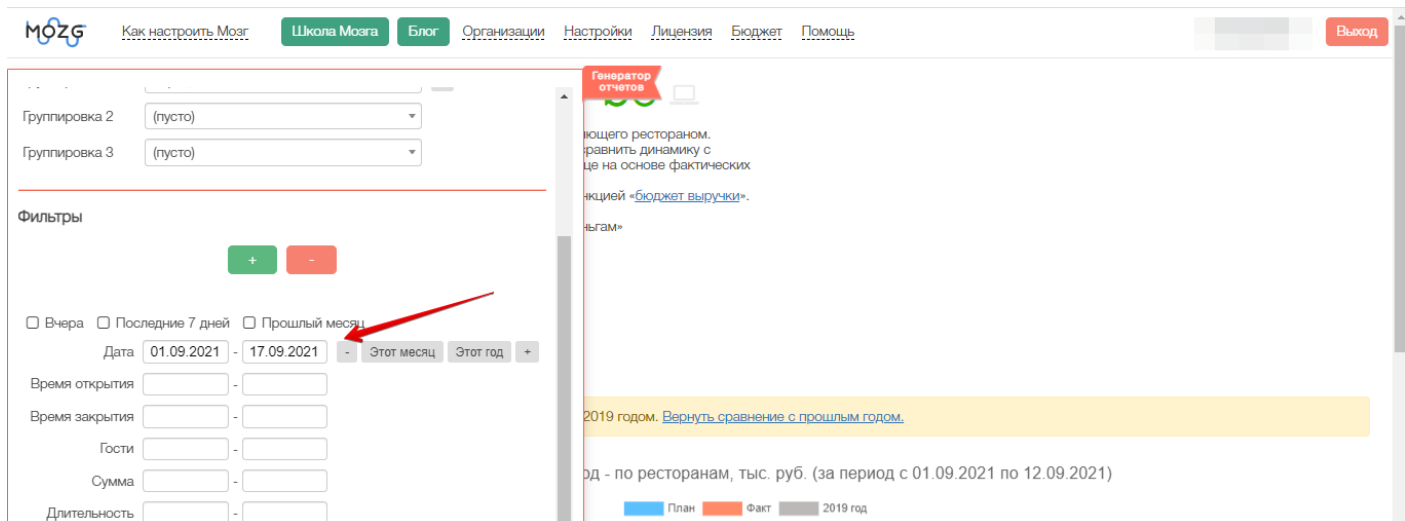
ыгам»

2019 годом. [Вернуть сравнение с прошлым годом.](#)

рд - по ресторанам, тыс. руб. (за период с 01.09.2021 по 12.09.2021)

План Факт 2019 год

Выберете период и сформируйте отчет:



В сформированном отчете отсортируем от максимального к минимальному (или в обратном порядке) значение С/С продаж:

Поток продаж

Отчет позволяет сравнить и проанализировать все продажи, разделенные на группы по различным параметрам (группировки), которые можно выбрать под списком отчетов в "Генераторе отчетов".

Фильтры:  
Даты с 01.09.2021 по 17.09.2021  
Рестораны: Ресторан 4  
Подразделения: Зал Ресторана

Официант	Все моторы оплат	%	Реальные деньги	%	С/С продаж	С/С продаж %	Кол-во блюд	Кол-во напитков	Позиций всего
Сотрудник 892	78 905	0,4%	78 905	0,4%	53 056	67,2%	0	5	6
Сотрудник 1522	320	0,002%	320	0,002%	147	45,8%	0	4	16
Сотрудник 1059	74 280	0,4%	74 280	0,4%	32 798	44,2%	60	43	125
Сотрудник 1771	195	0%	195	0%	84	43,3%	0	0	8
Сотрудник 758	80	0%	80	0%	32	40,3%	0	1	3
Сотрудник 2914	398 990	2%	398 050	2%	142 487	35,8%	516	274	972
Сотрудник 2835	409 369	2,1%	408 019	2,1%	145 017	35,5%	535	282	967
Сотрудник 716	554 777	2,8%	554 777	2,8%	195 307	35,2%	731	349	1 326
Сотрудник 138	1 191 705	6,1%	1 190 165	6,1%	417 747	35,1%	1 261	613	2 421
Сотрудник 1736	421 084	2,1%	420 184	2,1%	147 624	35,1%	445	233	827
Сотрудник 625	655 792	3,3%	654 452	3,3%	229 265	35%	690	288	1 211
Сотрудник 141	853 384	4,3%	853 384	4,4%	296 437	34,7%	1 135	476	2 072
Сотрудник 1373	783 213	4%	782 003	4%	270 100	34,5%	848	388	1 577
Сотрудник 2222	224 204	1,1%	223 104	1,1%	76 532	34,3%	199	124	384
Сотрудник 2372	807 984	4,1%	806 814	4,1%	276 331	34,2%	959	498	1 818

Из примера видно, что Сотрудник 2914 при меньшей выручки по реальным деньгам сформировал максимальный показатель С/С продаж, а Сотрудник 2372 сформировал при большей выручки минимальный показатель С/С продаж.

Индивидуальный анализ по официантам в С/С продаж помогает выбрать сотрудника и далее делать углубленный анализ используя другие отчеты.

Версия #2

[Admin](#) создал Fri, Sep 17, 2021 7:50 PM

[Admin](#) обновил Mon, Mar 13, 2023 5:39 PM