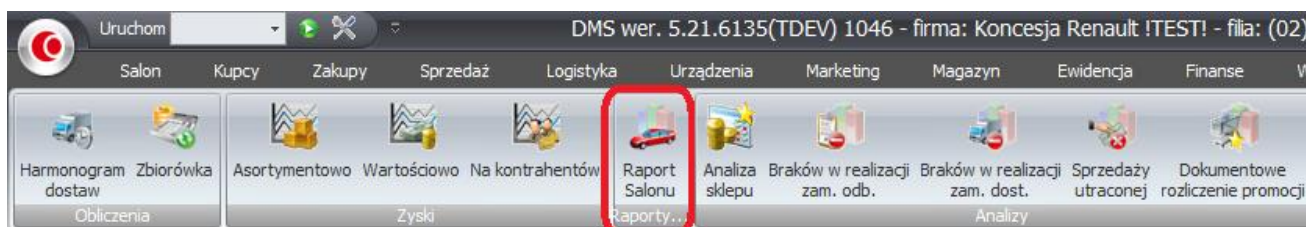


ZLECENIE TC 64896

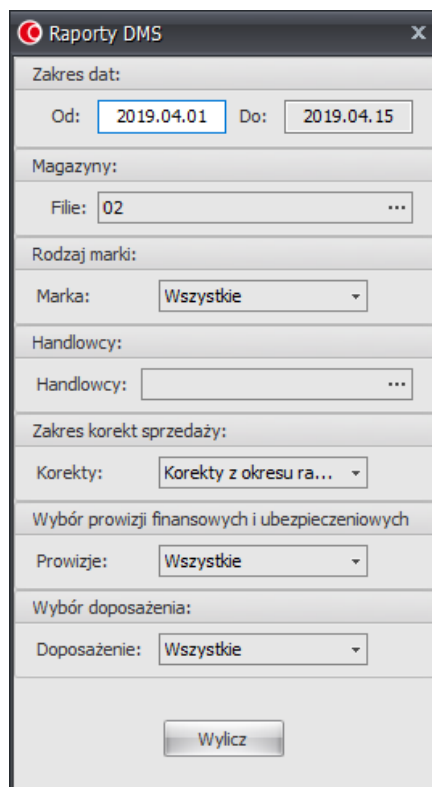
Tytuł: Raport salon

Zlecenie nr: 64869

Raport salon można uruchomić na magazynie pojazdów z poziomu opcji Obliczenia -> Raport Salonu.



Po wyborze opcji, program wyświetli dane raportu wyliczonego w ciągu ostatnich 30 dni lub jeżeli raport nie był jeszcze wyliczony, zapyta o parametry wyliczeń.



The 'Raporty DMS' dialog box contains the following fields and options:

- Zakres dat:** Od: 2019.04.01, Do: 2019.04.15
- Magazyny:** Filie: 02
- Rodzaj marki:** Marka: Wszystkie
- Handlowcy:** Handlowcy:
- Zakres korekt sprzedaży:** Korekty: Korekty z okresu ra...
- Wybór prowizji finansowych i ubezpieczeniowych:** Prowizje: Wszystkie
- Wybór doposażenia:** Doposażenie: Wszystkie
- Wylicz** button

Program umożliwia określenie następujących parametrów do wyliczeń:

- Zakres dat raportu wg dat wystawienia faktur Vat;
- Magazyny pojazdów (Pojazdy nowe, używane, demo, Środki trwałe), z których dokonujemy wyliczeń;
- Marki pojazdów: o Wszystkie (domyślnie); o marki wg Ewidencja -> Znaczniki
- Handlowców – sprzedawcy pojazdów wg IPS/PSU;
- Zakres korekt sprzedaży:
 - Korekty sprzedaży z okresu raportu;
 - Wszystkie korekty sprzedaży;
- Wybór prowizji finansowych i ubezpieczeń:
 - Wszystkie (domyślnie);
 - NIE;
- Wybór doposażenia:
 - Wszystkie (domyślnie);
 - Z okresu \$ – dokumenty wystawione ze zleceń doposażenia mieszczące się w okresie określonym w parametrze (np.180 dni) od daty wystawienia Faktury sprzedaży pojazdu.

Raport Salon									
Data wystawienia dokumentu: 01.04.2019 - 16.04.2019 Magazyny: 02									
Marka: Wszystkie									
Handlowcy: Wszyscy									
Zakres korekt sprzedaży: Korekty z okresu raportu									
Wybór prowizji finansowych i ubezpieczeniowych: Wszystkie									
Wybór doposażenia: Wszystkie									
Kod sprzedawcy	Nazwa sprzedawcy	Liczba zamówień	Liczba zamówień bez email	Nowi kontrahenci	Ilość RV SN	WS Net SN	WZ Net SN	Mar	
9999	ADMINISTRATOR	4	3	1	4	298 821.13	261 605.07		

Kolumna	Opis kolumny
Kod sprzedawcy	Kod sprzedawcy IPS w systemie
Nazwa sprzedawcy	Nazwa sprzedawcy IPS
Liczba zamówień	Liczba zleceń IPS z wystawioną fakturą
Liczba zamówień bez email	Liczba zleceń IPS bez email dla osoby kontaktowej
Nowi kontrahenci	Liczba nowych kontrahentów utworzonych przez sprzedawcę IPS w okresie raportu

Ilość FV SN	Liczba faktur dla pojazdów nowych. Do liczby tej nie są brane faktury do których powstała korekta do zera.
WS Net SN	Wartość sprzedaży netto z faktur sprzedaży dla pojazdów nowych. Do wartości tej nie są brane faktury do których powstała korekta do zera
WZ Net SN	Wartość zakupu netto z faktur zakupu dla pojazdów nowych
Marża Net SN	Różnica pomiędzy WS Net SN a WZ Net SN
Marża % SN	$\text{Marża Net SN} / \text{WS Net SN} * 100$
Marża \$ Net SN	Marża całkowita z \$ dla pojazdów nowych
Ilość FV SU	Liczba faktur dla pojazdów używanych. Do liczby tej nie są brane faktury do których powstała korekta do zera.
WS Net SU	Wartość sprzedaży netto z faktur sprzedaży dla pojazdów używanych. Do wartości tej nie są brane faktury do których powstała korekta do zera
WZ Net SU	Wartość zakupu netto z faktur zakupu dla pojazdów używanych
Marża Net SU	Różnica pomiędzy WS Net SU a WZ Net SU
Marża % SU	$\text{Marża Net SU} / \text{WS Net SU} * 100$
Marża \$ Net SU	Marża całkowita z \$ dla pojazdów nowych
Ilość FV SD	Liczba faktur dla pojazdów demo. Do liczby tej nie są brane faktury do których powstała korekta do zera.
WS Net SD	Wartość sprzedaży netto z faktur sprzedaży dla pojazdów demo. Do wartości tej nie są brane faktury do których powstała korekta do zera
WZ Net SD	Wartość zakupu netto z faktur zakupu dla pojazdów demo
Marża Net SD	Różnica pomiędzy WS Net SD a WZ Net SD
Marża \$ Net SD	$\text{Marża Net SD} / \text{WS Net SD} * 100$
Ilość FV ST	Liczba faktur dla pojazdów środków trwałych. Do liczby tej nie są brane faktury do których powstała korekta do zera.
WS Net ST	Wartość sprzedaży netto z faktur sprzedaży dla pojazdów środków trwałych. Do wartości tej nie są brane faktury do których powstała korekta do zera
WZ Net ST	Wartość zakupu netto z faktur zakupu dla pojazdów środków trwałych
Marża Net ST	Różnica pomiędzy WS Net ST a WZ Net ST
Marża % ST	$\text{Marża Net ST} / \text{WS Net ST} * 100$

Marża \$ Net ST	Marża całkowita z \$ dla pojazdów nowych
FV Razem	Suma ilości faktur z kolumn Ilość FV SN, Ilość FV SU, Ilość FV SD, Ilość FV ST
WS Razem	Suma wartości faktur sprzedaży z kolumn WS Net SN, WS Net SU, WS Net SD, WS Net ST
WZ Razem	Suma wartości faktur zakupu z kolumn WZ Net SN, WZ Net SU, WZ Net SD, WZ Net ST
Marża całkowita razem	Suma Marży \$ całkowitej ze specyfikacji raportu
Marża % razem	(WS Razem – Marża całkowita razem) *100/WS Razem

Po wyliczeniu danych do raportu można wejść do specyfikacji wyliczeń wybierając odpowiednio:

- Bieżący sprzedawca – wyświetlenie specyfikacji raportu dla sprzedawcy, na którym wybrano opcję „Specyfikacja” [F9]
- Wszystko – wyświetlenie pełnej specyfikacji wszystkich sprzedawców

Raport Salon								
Data wystawienia dokumentu: 01.04.2019 – 16.04.2019 Magazyny: 02 Marka: Wszystkie Handlowcy: Wszyscy Zakres korekt sprzedaży: Korekty z okresu raportu Wybór prowizji finansowych i ubezpieczeniowych								
Profil	Faktura sprzedaży	Data sprzedaży	Kod sprzedawcy FV	Kod sprzedawcy IPS	Nazwa sprzedawcy IPS	Leasingodawca	Vin	Marka pojazdu
Nowe	SU/00005/19/R	2019.04.05	1009	9999	ADMINISTRATOR	,	VF1RFE00359791225	Renault
Nowe	SE/00003/19/R	2019.04.05	1009	9999	ADMINISTRATOR	,	VF1RFE00060168862	Renault
Nowe	SN/00074/19/R	2019.04.09	9999	9999	ADMINISTRATOR	,	VF1KZ100652484614	Renault
Nowe	SN/00075/19/R	2019.04.15	1009	9999	ADMINISTRATOR	PKO LEASIN, 903368	VF1RFE00060168876	Renault

Kolumna	Opis kolumny
Profil	Rodzaj pojazdu (Nowe, Używane, Demo lub Środki trwałe)
Faktura sprzedaży	Numer faktury sprzedaży lub korekty
Data sprzedaży	Data faktury sprzedaży
Kod sprzedawcy FV	Kod operatora w systemie, który utworzył fakturę
Nazwa sprzedawcy FV	Nazwa operatora, który utworzył fakturę
Kontrahent	Kontrahent ze zlecenia IPS/PSU

Nazwa kontrahenta	Nazwa kontrahenta ze zlecenia
Numer telefonu	Numer telefonu kontrahenta ze zlecenia (z sekcji Osoba kontaktowa)
Email	Adres email kontrahenta ze zlecenia (z sekcji Osoba kontaktowa)
Leasingodawca	Kod i logo leasingodawcy ze zlecenia
Kod sprzedawcy IPS	Kod sprzedawcy w systemie, przypisanego do zlecenia IPS
Nazwa sprzedawcy IPS	Nazwa sprzedawcy w systemie, przypisanego do zlecenia IPS
VIN	VIN pojazdu z faktury
Marka	Marka pojazdu z faktury
Model pojazdu	Model pojazdu z faktury
Kolor	Kolor pojazdu z faktury
Typ modelu	Typ modelu pojazdu z faktury
Kod modelu	Kod modelu pojazdu z faktury
Rok produkcji	Rok produkcji pojazdu z faktury
Data pierwszej rejestracji	Data pierwszej rejestracji z karty stokowej
Nr Ordre	Nr ordre z karty stokowej
Typ homologacji	Typ homologacji pojazdu z faktury
Numer zlecenia	Numer zlecenia IPS/PSU
Data otwarcia	Data otwarcia zlecenia IPS/PSU
Data zamknięcia zlecenia	Data zamknięcia zlecenia IPS/PSU
ID. Zlecenia	Id zlecenia IPS/PSU w systemie
Cena netto katalogowa	Cena katalogowa pojazdu z faktury
WS Net	Wartość sprzedaży netto
WZ Net	Wartość zakupu netto
Marża Net	Różnica pomiędzy WS Net i WZ Net

Marża %	Marża Net/WS Net *100
Marża \$ całkowita	Marża całkowita pobierana z dolarka
Koszty doposażenia	Koszty doposażenia (cena zakupu dla części, stawka kosztowa dla usług własnych i wartość dokumentu kosztowego z bufora dla usługi obcej)
Prowizja ubezpieczenie	Wartość prowizji z kart ubezpieczeniowych powiązanych ze zleceniem IPS/PSU
Prowizja finanse	Wartość prowizji z umów finansowych powiązanych ze zleceniem IPS/PSU
Korekty zakupu	Wartość wszystkich korekt bonusowych
Numer faktury zakupu	Numer faktury zakupu
Data faktury zakupu	Data faktury zakupu
Korekty zakupu do ostatniego dnia raportu	Wartość korekt bonusowych do ostatniego dnia okresu wyliczenia raportu
PCC	Wartość podatku PCC dla pojazdów zakupionych na umowę kupna sprzedaży. 2% od wartości zakupu (wyliczenie dla pojazdów o cenie zakupu min. 1000)
Wartość transportu	Wartość transportu z \$
Przyszłe obciążenia	Wartość wprowadzonych przyszłych obciążeń do pojazdu
Zabudowa	Wartość zabudowy (pobierane z \$)
Kontrahent zabudowy	Logo i kod dostawcy zabudowy
Nazwa kontrahenta zabudowy	Nazwa dostawcy zabudowy
PDI	Wartość dokumentów doposażenia utworzonych na obszarze PDI
Koszty doposażenia (obszar obciążenia) części	Wartość części z doposażenia w cenach zakupu
Koszty doposażenia (obszar obciążenia) robocizna	Wartość usług własnych z dokumentu doposażenia
Koszty doposażenia (obszar obciążenia) usługa obca	Wartość dokumentów kosztowych wprowadzonych do bufora usług obcych
Koszty doposażenia (obszar klienta) części	Wartość części z doposażenia w cenach zakupu
Koszty doposażenia (obszar klienta) robocizna	Wartość usług własnych w cenach sprzedaży
Koszty doposażenia (obszar klienta) usługa obca	Wartość dokumentów kosztowych wprowadzonych do bufora usług obcych
Marża % bez prowizji finansowych	Marża całkowita – Prowizja ubezpieczenie – Prowizja finanse

Wartość doposażenia segment części A, S, L	Wartość doposażenia części segmentu A, S, L w cenach z dokumentu (sprzedaży)
Wartość doposażenia segment części P	Wartość doposażenia części segmentu P w cenach z dokumentu (sprzedaży)
Wartość doposażenia pozostałe segmenty części	Wartość doposażenia części pozostałych segmentów w cenach z dokumentu (sprzedaży)
Prognoza przychodu M	Wartość przyszłych przychodów z przypisanym typem dochodu „M”
Wartość korekt M	Wartość korekt bonusowych z typem dochodu „M...”
Różnica prognozy do korekt M	Różnica pomiędzy Prognozą przychodu M a Wartością korekt M
Prognoza przychodu F	Wartość przyszłych przychodów z przypisanym typem dochodu „F”
Wartość korekt F	Wartość korekt bonusowych z typem dochodu „F...”
Różnica prognozy do korekt F	Różnica pomiędzy Prognozą przychodu F a Wartością korekt F
Opis dochodu	Opis dochodu pobierany z \$
Wiele	Wartość „T” oznacza, że na zleceniu wystąpiły więcej niż jedna faktura sprzedaży
Wartość korekt bonusowych (BH1, BH2, BH3)	Wartość korekt bonusowych o typie dochodu BH1, BH2, BH3
Marża z korektami bonusowymi (BH1, BH2, BH3)	Marża z uwzględnieniem korekt bonusowych tylko typu BH1, BH2, BH3
Marża z wyłączeniem korekt bonusowych (BH1, BH2, BH3)	Marża z wyłączeniem korekt bonusowych o typie dochodu BH1, BH2, BH3
Marża z korektami bonusowymi (B*, M*)	Marża z uwzględnieniem korekt bonusowych tylko typu B* i M*
Wartość korekt BH1*	Wartość korekt bonusowych z typem dochodu BH1
Wartość korekt BH2*	Wartość korekt bonusowych z typem dochodu BH2
Wartość korekt BH3*	Wartość korekt bonusowych z typem dochodu BH3
Wartość korekt BK1*	Wartość korekt bonusowych z typem dochodu BK1
Wartość korekt BMV*	Wartość korekt bonusowych z typem dochodu BMV
Wartość korekt FN*	Wartość korekt bonusowych z typem dochodu FN
Wartość korekt GC*	Wartość korekt bonusowych z typem dochodu GC
Wartość korekt KH1*	Wartość korekt bonusowych z typem dochodu KH1
Wartość korekt KH2*	Wartość korekt bonusowych z typem dochodu KH1

Wartość korekt KH3*	Wartość korekt bonusowych z typem dochodu KH3
Wartość korekt KH5*	Wartość korekt bonusowych z typem dochodu KH5
Wartość korekt M37*	Wartość korekt bonusowych z typem dochodu M37
Wartość korekt M39*	Wartość korekt bonusowych z typem dochodu M39
Wartość korekt M65*	Wartość korekt bonusowych z typem dochodu M65
Wartość korekt M66*	Wartość korekt bonusowych z typem dochodu M66
Wartość korekt M69*	Wartość korekt bonusowych z typem dochodu M69
Wartość korekt M70*	Wartość korekt bonusowych z typem dochodu M70
Wartość korekt M72*	Wartość korekt bonusowych z typem dochodu M72
Wartość korekt M75*	Wartość korekt bonusowych z typem dochodu M75
Wartość korekt M8*	Wartość korekt bonusowych z typem dochodu M8
Wartość korekt M99*	Wartość korekt bonusowych z typem dochodu M99
Wartość korekt PH1*	Wartość korekt bonusowych z typem dochodu PH1
Wartość korekt VD1*	Wartość korekt bonusowych z typem dochodu VD1
Wartość korekt VD2*	Wartość korekt bonusowych z typem dochodu VD2
Wartość korekt VR1*	Wartość korekt bonusowych z typem dochodu VR1
Wartość korekt WVD*	Wartość korekt bonusowych z typem dochodu WVD

*Nazwy kolumn zależne są od ustawienia w słowniku typów dochodu w kolumnie „Nazwa w raport salon” (Ewidencja → Inne słowniki DMS → Inne → Typy dochodu)

Dodatkowo w specyfikacji raportu jest możliwość podejrzenia dolarka dla każdej pozycji raportu [Alt-M] – Dolarek

Marża ZN/00092/19

Kod własny: 908028 VIN: VF1RFE00060168876

Nazwa pojazdu: RENAULT KADJAR SL ADVENTURE ENERGY TCE 130

Nr rej. D456818

Data p. rej. ____/____/____

Uwagi:

Marża założona 0.00

Kanał sprzedaży DEFIPRO

Kody akcji opcjonalnej

Finansowanie -

Kody akcji

	KOSZTY	PRZYCHODY	MARŻA
Samochód	70 452.43	74 552.85	4 100.42
Doposażenie	532.58	417.83	-114.75
Zabudowa	555.00	0.00	-555.00
Usługi finansowe	0.00	256.00	256.00
Inne	200.00	0.00	-200.00
Podsumowanie	71 740.01	75 226.68	3 486.67

ZN	Lp	Nazwa	Numer dokumentu	Data dokumentu	Koszty netto	Przychód netto	Źródło
✓	1	Koszty : Samochód	559304	2018.04.09	70 452.43	0.00	Zakup
✓	2	Przychody : Samochód	SN/00075/19/R	2019.04.15	0.00	74 552.85	Sprzedaż
✓	3	Przychody : Usługi finansowe	5145/19	2019.04.16	0.00	256.00	Polisy
✓	4	Przychody : Doposażenie	FD/00002/19/R	2019.04.16	0.00	417.83	Sprzedaż
✓	5	Koszty : Doposażenie	FD/00002/19/R	2019.04.16	212.06	0.00	Sprzedaż
✓	6	Koszty : Doposażenie	RK/00034/19/R	2019.04.16	320.52	0.00	RW
✓	7	Koszty : Zabudowa	23423FV	2019.04.16	555.00	0.00	FK
					71 740.01	75 226.68	