

تقارير تحليل المبيعات (الأرباح / خصم المورد/ النواقص) :

اضغط على Reporting أو التقارير في تطبيق نقاط البيع ، اختر Sales analysis أو تحليل المبيعات.
قم بتعبئة الحقول المطلوبة من تاريخ البداية أو From و تاريخ النهاية أو To ثم حدد اسم الفرع.

اختر Commission لعرض قيمة العمولة على كل منتج

اختر Sales Price after commission لعرض سعر الجمهور بعد خصم قيمة العمولة للمنتج

Cost Profit لعرض الربح على مستوى متوسط سعر التكلفة لكل منتج.

Sale price Profit لعرض الربح على مستوى سعر الجمهور لكل منتج.

Discount لعرض خصم المورد لكل منتج.

$$\text{Cost Profit} = ((\text{Sales Price}-\text{Cost})/\text{Cost})*100\%$$

$$(\text{Sales price after commission} - \text{total cost})/\text{cost}) \%$$

$$\text{Sale price Profit} = ((\text{Sales Price}-\text{Cost})/\text{Sales Price})*100\%$$

$$(\text{Sales price after commission} - \text{total cost})/\text{Sales Price}) \%$$

نسبة الربح : من المبلغ المحصل (بعد الخصم ، بعد العمولة قبل الضريبة)

$$\text{Discount vendor} = 1-(\text{total cost} / ((\text{Sales price} * \text{qty})/1.15))$$

خصم المورد يكون على اجمالي الربح و ليس الصافي و اجمالي الربح يكون على سعر البيع بدون ضريبة (خصم المورد ليس له علاقة بالخصومات التي تتم على المنتج ولا العمولة)