

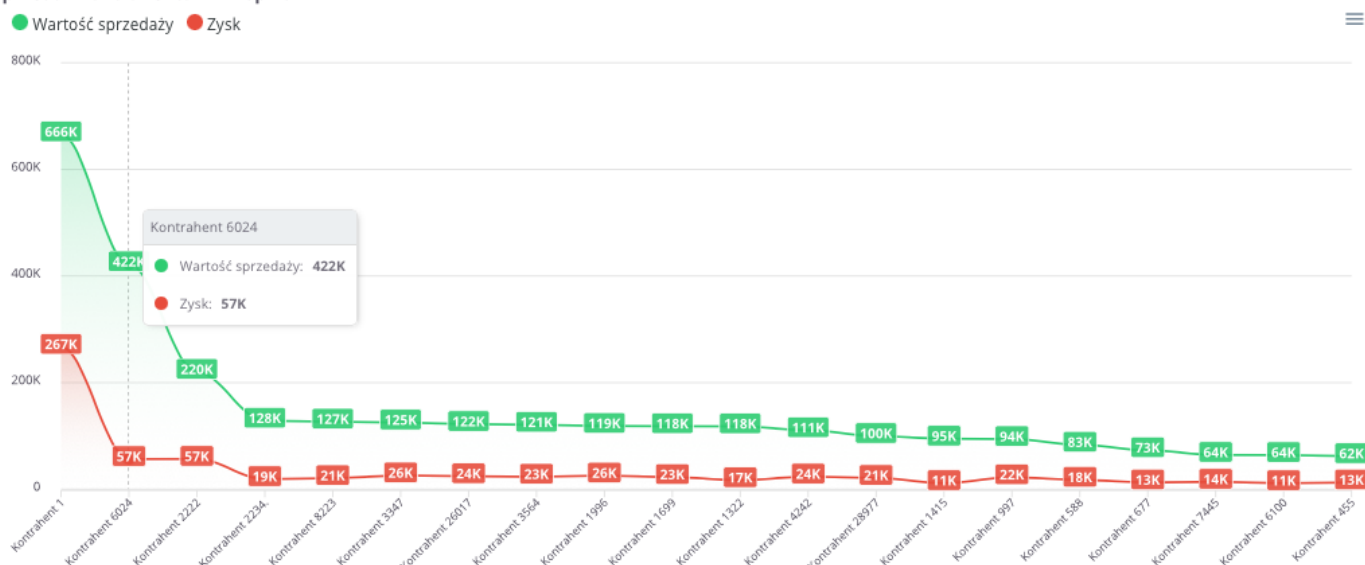
Sprzedaż - Sprzedaż kontrahentami

Wszystkie wartości wyliczane są na podstawie dokumentów sprzedażowych (WZ, PG, GP, ZW)

Wszystkie wartości są przeliczone do PLN według kursu z dnia poprzedniego, co zapewnia jednolitą prezentację niezależnie od waluty dokumentu.

Sprzedaż kontrahentami - Top 20

Sprzedaż kontrahentami - Top 20



„Sprzedaż kontrahentami - Top 20” – wykres prezentuje 20 kontrahentów o największej wartości sprzedaży wraz z przypisanym do nich zyskiem. Dzięki temu można szybko zidentyfikować **kluczowych klientów** oraz ich **znaczenie w strukturze przychodów firmy**.

Na wykresie przedstawione są pola:

- **wartość sprzedaży (zielony)** – suma sprzedaży zrealizowanej dla kontrahenta,
- **zysk (czerwony)** – wynik finansowy osiągnięty na współpracy z danym kontrahentem,

- **oś X** – lista kontrahentów,
- **oś Y** – wartości sprzedaży i zysku.

Dzięki temu wykresowi użytkownik może łatwo porównać **który kontrahent generuje największe przychody i zyski** oraz sprawdzić, jak **duża jest różnica pomiędzy sprzedażą a rentownością** w relacjach z poszczególnymi klientami.

Sprzedaż kontrahentami - Top 100

Sprzedaż kontrahentami - Top 100



Kontrahent	Wartość sprzedaży	Zysk	% Zysku	% Wartości
Kontrahent 1	665 589,84 PLN	267 046,66 PLN	40,12%	12,12%
Kontrahent 6024	421 943,97 PLN	56 565,39 PLN	13,41%	7,68%
Kontrahent 2222	219 969,33 PLN	56 792,91 PLN	25,82%	4,01%
Kontrahent 2234.	128 459,55 PLN	18 908,50 PLN	14,72%	2,34%
Kontrahent 8223	126 718,59 PLN	20 692,17 PLN	16,33%	2,31%
Kontrahent 3347	125 013,79 PLN	25 855,31 PLN	20,68%	2,28%
Kontrahent 26017	122 169,69 PLN	24 355,88 PLN	19,94%	2,22%
Kontrahent 3564	120 840,83 PLN	23 355,89 PLN	19,33%	2,20%
Podsumowanie	PLN	PLN	!%	

„**Sprzedaż kontrahentami - Top 500**” – tabela prezentuje **zestawienie kontrahentów o najwyższej wartości sprzedaży** wraz z przypisanym do nich zyskiem. Dzięki temu można szczegółowo analizować, **którzy klienci mają największy wpływ na przychody i rentowność firmy**.

W tabeli znajdują się pola:

- **Kontrahent** – nazwa kontrahenta,
- **Wartość sprzedaży** – łączna wartość sprzedaży dla danego klienta,
- **Zysk** – wynik finansowy osiągnięty na współpracy,

- **% Zysku** – procentowy udział zysku w sprzedaży,
- **% Wartości** – udział procentowy kontrahenta w całkowitej sprzedaży.

W tabeli zastosowano kolorowanie pomocnicze:

- **zielony** – im intensywniejszy odcień, tym wyższy procentowy udział zysku,
- **czzerwony** – w przypadku wartości ujemnych wskazywałby stratę.

Tabela posiada **pole wyszukiwania**, które pozwala zawęzić dane do wybranych kontrahentów. W takim przypadku podsumowania **automatycznie odnoszą się tylko do wyników wyszukiwania**.

Dodatkowo można **sortować dane, klikając w nagłówki kolumn** – np. aby uporządkować kontrahentów według **wartości sprzedaży, zysku lub rentowności**.

Dzięki temu użytkownik może łatwo zidentyfikować **najważniejszych klientów** oraz sprawdzić, jak duży wpływ mają oni na **całkowitą sprzedaż i zysk firmy**.

Wersja #9

Utworzono 26 września 2025 07:54:59 przez Rafał Urban

Zaktualizowano 27 marca 2026 14:41:29 przez Rafał Urban