

# Strona główna

Zakładka **Strona główna** w systemie **cairo.BI** stanowi **podsumowanie kluczowych informacji finansowych i operacyjnych**, umożliwiając szybki przegląd sytuacji firmy. Jest to swoisty **dashboard startowy**, który łączy najważniejsze wskaźniki ze sprzedaży, rozrachunków i gospodarki magazynowej.

Na ekranie znajdują się następujące elementy:

- **Sprzedaż w miesiącu** – prezentuje bieżący wynik sprzedażowy wraz ze zmianą w stosunku do poprzedniego miesiąca.
- **Zysk w miesiącu** – pokazuje, ile firma faktycznie zarobiła w danym miesiącu.
- **Zysku w miesiącu (%)** – wskaźnik rentowności liczony procentowo, ułatwiający ocenę marżowości sprzedaży.
- **Sprzedaż w roku** – wartość sprzedaży w ujęciu rocznym.
- **Zysk w roku** – łączny wynik finansowy narastająco.
- **Zysk w roku (%)** – marżowość w skali całego roku.

Dodatkowo użytkownik ma dostęp do szczegółowych wykresów:

- **Wartość nierozliczonych w PLN** – kołowy diagram przedstawiający proporcje między należnościami i zobowiązaniami oraz ich wiekowanie (m.in. przedziały: bieżące, 1-10 dni, 11-30 dni, 31-60 dni, 60> dni).
- **Sprzedaż wg miesięcy** – wykres słupkowo-liniowy porównujący sprzedaż i zysk w podziale na miesiące, zestawione z rokiem poprzednim.
- **Wartość magazynów** – wizualizacja przedstawiająca udział poszczególnych magazynów w wartości zapasów.

Zakładka **Strona główna** to centrum szybkiego podglądu, które umożliwia błyskawiczną analizę **wyników sprzedaży, zysków, zadłużeń i stanu zapasów**. Dzięki temu menedżerowie mogą szybko reagować na zmiany i podejmować trafne decyzje biznesowe.

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

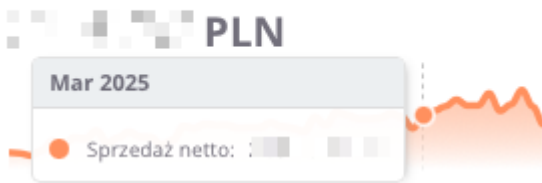
Wszystkie wartości są przeliczone do PLN według kursu z dnia poprzedniego, co zapewnia jednolitą prezentację niezależnie od waluty dokumentu.

---

## Sprzedaż w miesiącu

## Sprzedaż w miesiącu

Mar 2026



Wskaźnik **Sprzedaż w miesiącu** przedstawia **wartość sprzedaży osiągniętą w danym miesiącu**, uwzględniając porównanie do wyniku z poprzedniego okresu. Dzięki temu można szybko ocenić, czy **dynamika sprzedaży rośnie, czy spada**.

Na wykresie zaprezentowano:

- **wartość sprzedaży netto w wybranym miesiącu,**
- **trend miesięczny** – linia pokazująca zmiany sprzedaży w czasie.

Dzięki temu wskaźnikowi użytkownik może łatwo monitorować **aktualną kondycję sprzedaży** i śledzić krótkoterminowe zmiany w wynikach firmy.

## Zysk w miesiącu

### Zysk w miesiącu

Mar 2026



Wskaźnik **Zysk w miesiącu** prezentuje **miesięczny wynik finansowy**, czyli różnicę pomiędzy **przychodami ze sprzedaży a kosztami ich uzyskania**. Dzięki temu można na bieżąco śledzić, jak firma generuje **marżę** w ujęciu krótkoterminowym.

Na wykresie zaprezentowano:

- **zysk osiągnięty w danym miesiącu,**
- **trend miesięczny** – linia obrazująca zmiany w czasie.

Dzięki temu wskaźnikowi użytkownik może szybko sprawdzić, **czy sprzedaż jest rentowna w krótkim okresie**, oraz wychwycić ewentualne **spadki lub wzrosty rentowności** w poszczególnych miesiącach.

## Zysk w miesiącu (%)

### Zysk w miesiącu (%)

Mar 2026

■ %



Wskaźnik **Zysk w miesiącu (%)** pokazuje, jaka część osiągniętych przychodów w danym miesiącu stanowi **zysk po odjęciu kosztów**. Jest to kluczowa miara rentowności, która pozwala ocenić, czy firma utrzymuje odpowiedni poziom **marży operacyjnej**.

Na wykresie przedstawiono:

- **procentowy udział zysku w sprzedaży w danym miesiącu**,
- **trend miesięczny** – pozwalający szybko ocenić stabilność lub wahania rentowności.

Dzięki temu wskaźnikowi użytkownik może błyskawicznie zweryfikować, czy **marża utrzymuje się na bezpiecznym poziomie**, a także zidentyfikować momenty, w których firma pracowała z wyższą lub niższą **efektywnością finansową**.

## Sprzedaż w roku

### Sprzedaż w roku

■ PLN

Sty 2024

● Sprzedaż netto: ■

Wskaźnik **Sprzedaż w roku** prezentuje łączną wartość sprzedaży osiągniętą w danym roku kalendarzowym. Dzięki niemu można analizować, jak firma rozwija się **w ujęciu rocznym** oraz porównywać wyniki pomiędzy poszczególnymi latami.

Na wykresie przedstawiono:

- **wartość sprzedaży netto w danym roku,**
- **oś czasu** – umożliwiającą obserwację zmian rok do roku,
- **trend sprzedaży** – pozwalający szybko ocenić, czy firma zwiększa skalę działalności, czy notuje spadki sprzedaży.

Dzięki temu użytkownik zyskuje pełny obraz tego, jak firma radzi sobie na przestrzeni lat, co stanowi **podstawę do oceny długoterminowej stabilności i wzrostu biznesu.**

## Zysk w roku



Wskaźnik **Zysk w roku** obrazuje roczny wynik finansowy wypracowany przez firmę – czyli **różnicę między przychodami ze sprzedaży a kosztami ich uzyskania**. Dzięki temu możliwe jest śledzenie, jak kształtuje się **marżowość działalności** w ujęciu rocznym.

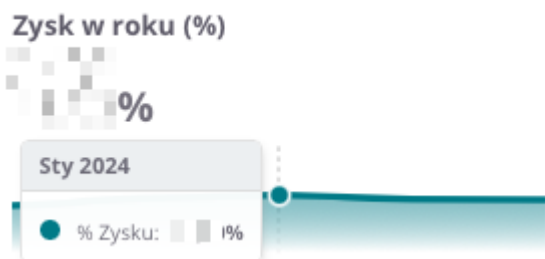
Na wykresie przedstawiono:

- **wartość zysku w danym roku,**
- **oś czasu**, pozwalającą na porównanie wyników rok do roku,
- **trend zyskowności**, który wskazuje, czy firma utrzymuje stabilne marże, zwiększa rentowność, czy też napotyka spadki.

Dzięki temu wskaźnikowi użytkownik może szybko ocenić, **czy roczne wyniki finansowe firmy potwierdzają jej efektywność operacyjną i stabilność ekonomiczną.**

---

## Zysk w roku (%)



Wskaźnik **zysk w roku (%)** pokazuje relację **zysku do wartości sprzedaży** w ujęciu rocznym, czyli **marżę procentową**, jaką firma osiąga na sprzedaży. Jest to kluczowy miernik, który pozwala ocenić, **jak efektywnie przedsiębiorstwo generuje zysk w stosunku do uzyskanych przychodów**.

Na wykresie przedstawiono:

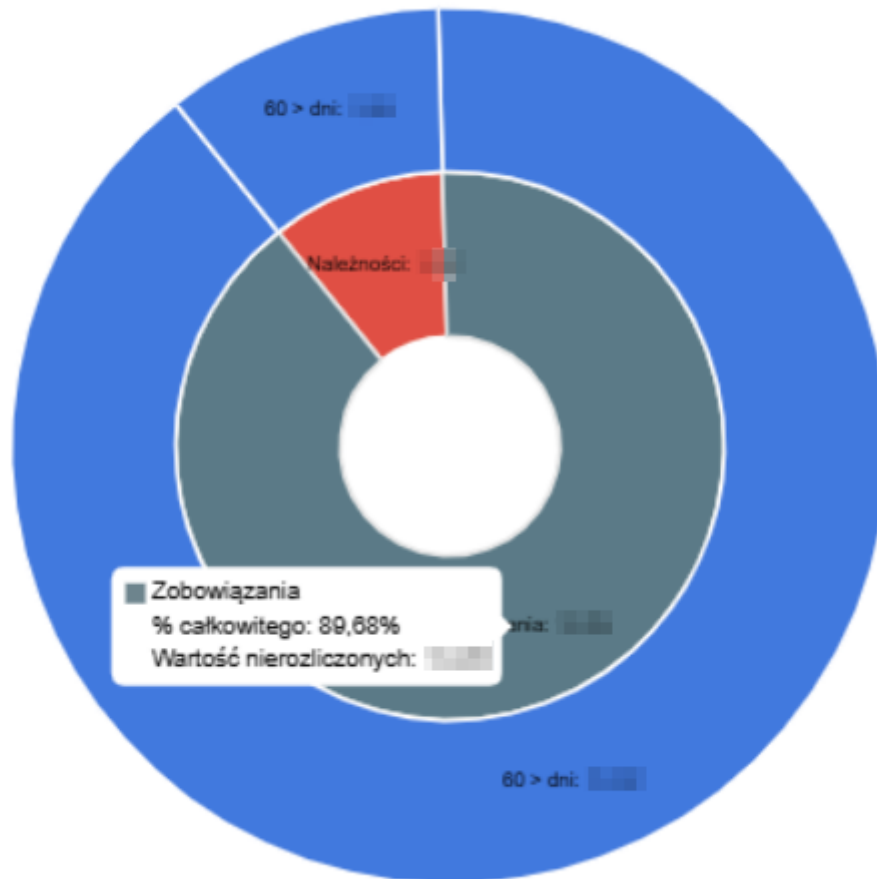
- **procentowy poziom zysku w danym roku**,
- **oś czasu**, która pozwala obserwować zmiany marżowości w poszczególnych latach,
- **trend rentowności**, wskazujący, czy firma utrzymuje stabilną marżę, poprawia swoją efektywność, czy doświadcza spadków.

Dzięki temu użytkownik może łatwo ocenić, **czy firma utrzymuje zadowalający poziom rentowności w długim okresie** i porównać dynamikę zmian z poprzednimi latami.

---

## Wartość nierozliczonych w PLN

## Wartość nierozliczonych w PLN ?



Wykres prezentuje **strukturę należności i zobowiązań nierozliczonych** w podziale na przedziały czasowe. Pokazuje on, jaka część środków pozostaje otwarta po stronie **należności (oznaczone na czerwono)** oraz **zobowiązań (oznaczone na niebiesko)**.

Na wykresie przedstawiono:

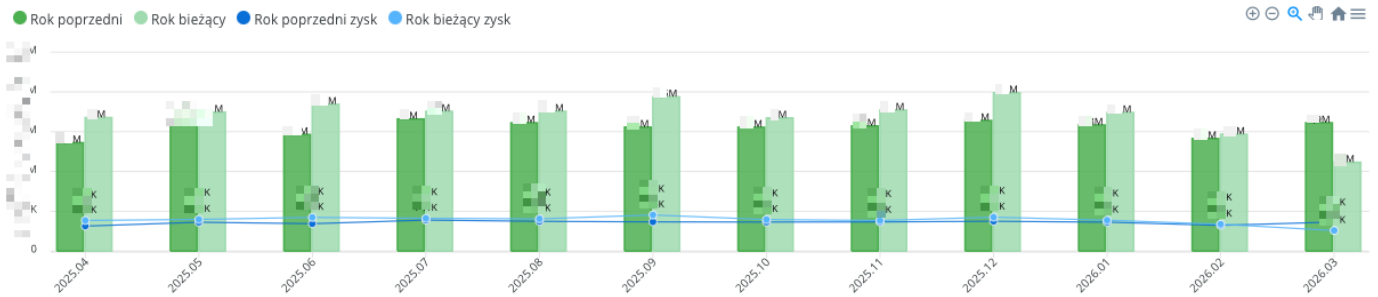
- **należności** – środki, które firma powinna otrzymać od kontrahentów,
- **zobowiązania** – kwoty, które firma musi uregulować wobec dostawców,
- **przedziały czasowe (0-bieżące, 1-10 dni, 11-30 dni, 31-60 dni, 60> dni)** – pozwalające określić, od jak dawna wartości pozostają nierozliczone.

Dzięki temu użytkownik może szybko zidentyfikować, czy **firma ma większy problem z odzyskiwaniem należności, czy raczej z regulowaniem zobowiązań**, a także ocenić, w których przedziałach czasowych kumulują się zaległości.

---

## Sprzedaż wg miesięcy

## Sprzedaż wg miesięcy



Na wykresie przedstawiono:

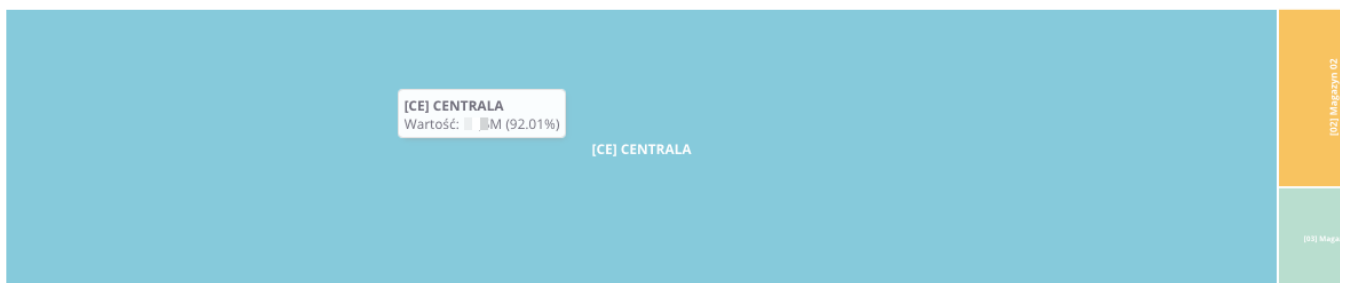
- **Ciemnozielone słupki** – wartość sprzedaży w roku poprzednim.
- **Jasnozielone słupki** – wartość sprzedaży w roku bieżącym.
- **Ciemnoniebieska linia z punktami** – zysk wypracowany w roku poprzednim.
- **Jasnoniebieska linia z punktami** – zysk wypracowany w roku bieżącym.
- **oś czasu (miesiące)** – pokazuje dynamikę zmian w kolejnych okresach.

Dzięki takiemu zestawieniu użytkownik może:

- szybko ocenić, czy sprzedaż i zysk w roku bieżącym są **wyższe czy niższe** względem poprzedniego,
- zidentyfikować **okresy wzrostów i spadków**,
- analizować **cykliczność sprzedaży i rentowności** w przekroju miesięcznym.

## Wartość magazynów

### Wartość magazynów



Wykres **wartość magazynów** przedstawia **strukturę i udział poszczególnych lokalizacji w całkowitej wartości zapasów** firmy. Dzięki proporcjonalnemu podziałowi powierzchni, użytkownik może natychmiast ocenić, w których magazynach składowana jest największa część kapitału ulokowanego w towarze.

Na wykresie przedstawiono:

- **Wielkość kafelków** - odpowiada łącznej wartości towaru w danym magazynie. Im większy obszar zajmuje dany prostokąt, tym wyższa jest wartość znajdujących się tam zapasów w stosunku do całości.
- **Zróźnicowana kolorystyka** - pozwala na szybkie wizualne rozróżnienie poszczególnych magazynów lub filii firmy.
- **Etykiety informacyjne** - zawierają nazwę magazynu, jego wartość kwotową oraz procentowy udział w całkowitym stanie magazynowym firmy.

•  
Dzięki temu wskaźnikowi użytkownik może błyskawicznie zweryfikować **alokację towarów** w strukturze firmy, co ułatwia zarządzanie logistyką, planowanie dostaw oraz pozwala na skuteczną optymalizację stanów magazynowych w kluczowych lokalizacjach.

---

Wersja #11

Utworzono 26 września 2025 12:03:35 przez Rafał Urban

Zaktualizowano 27 marca 2026 08:30:03 przez Rafał Urban