Bộ báo cáo bán hàng

Giới thiệu các báo cáo bán hàng trên AutoERP: sổ chi tiết bán hàng, tổng hợp theo khách hàng, theo mặt hàng, doanh thu theo tháng, theo chi nhánh và danh sách khách chưa quay lại.

Giới thiệu

Bộ báo cáo bán hàng phục vụ ba nhóm nhu cầu: đối chiếu chứng từ, phân tích cơ cấu doanh thu và chăm sóc khách hàng. Toàn bộ báo cáo đều cho phép lọc theo khoảng thời gian, chi nhánh và xuất ra tệp Excel.

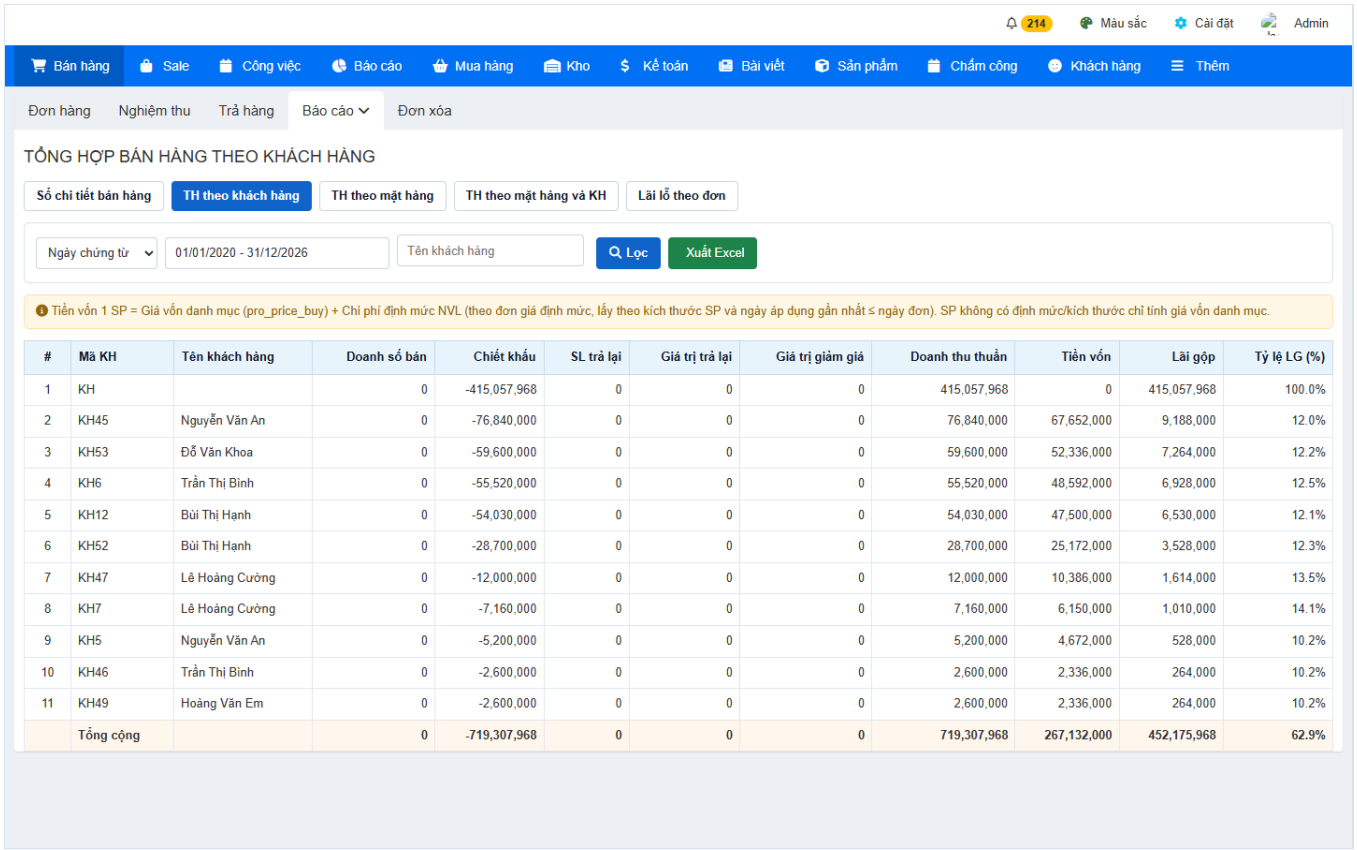
Nhóm báo cáo đối chiếu chứng từ

Báo cáo	Nội dung	Sử dụng khi
Sổ chi tiết bán hàng	Liệt kê từng dòng hạng mục đã bán kèm số lượng, đơn giá, thành tiền và thuế.	Đối chiếu chi tiết, kiểm tra số liệu bất thường.
Chi tiết công nợ phải thu khách hàng	Phát sinh tăng giảm công nợ theo trình tự thời gian.	Đối chiếu công nợ với khách hàng.
Báo cáo chi tiết lãi lỗ theo đơn	Doanh thu, giá vốn và lãi gộp của từng đơn hàng.	Đánh giá hiệu quả từng đơn.

Nhóm báo cáo phân tích cơ cấu

Báo cáo	Nội dung	Sử dụng khi
Tổng hợp bán hàng theo khách hàng	Doanh số, chiết khấu, giá trị trả lại, doanh thu thuần, tiền vốn và lãi gộp của từng khách hàng.	Xác định nhóm khách hàng mang lại hiệu quả cao.

Báo cáo	Nội dung	Sử dụng khi
Tổng hợp bán hàng theo mặt hàng	Sản lượng và doanh thu theo từng sản phẩm, dịch vụ.	Xác định dịch vụ chủ lực, điều chỉnh chính sách giá.
Tổng hợp theo mặt hàng và khách hàng	Kết hợp hai chiều phân tích.	Phân tích hành vi mua của từng khách hàng.
Báo cáo tháng, Báo cáo năm	Doanh thu theo thời gian.	Theo dõi xu hướng, so sánh giữa các kỳ.
Tổng hợp theo chi nhánh	Doanh thu và hiệu quả của từng cơ sở.	So sánh kết quả giữa các chi nhánh.



Nhóm báo cáo chăm sóc khách hàng

Báo cáo	Nội dung
Top khách hàng	Xếp hạng khách hàng theo doanh số trong kỳ.

Báo cáo	Nội dung
Khách chưa mua	Danh sách khách hàng không phát sinh giao dịch trong một khoảng thời gian, phân theo các mốc 7, 30, 60, 90 và 180 ngày.

Báo cáo khách chưa mua là căn cứ để bộ phận kinh doanh lên danh sách liên hệ lại.

Thao tác chung trên báo cáo

Thao tác	Nội dung
Lọc theo khoảng ngày	Xác định phạm vi thời gian của báo cáo.
Lọc theo giá trị	Một số báo cáo cho phép giới hạn theo khoảng giá trị của từng cột số liệu, ví dụ chỉ hiển thị khách hàng có lãi gộp dưới một mức nhất định.
Kéo giãn cột	Điều chỉnh độ rộng cột; hệ thống ghi nhớ cho lần xem sau.
Xuất Excel	Kết xuất số liệu để xử lý thêm hoặc lưu trữ.
In báo cáo	In trực tiếp hoặc lưu thành tệp PDF.

Khuyến nghị

- **Đối chiếu doanh thu giữa báo cáo bán hàng và sổ kế toán định kỳ.** Chênh lệch thường do đơn chưa nghiệm thu hoặc chứng từ hạch toán ngoài luồng đơn hàng.
- **Sử dụng báo cáo lãi lỗ theo đơn để rà soát chính sách giá.** Các đơn có lãi gộp thấp bất thường thường xuất phát từ việc sửa đơn giá thủ công.
- **Khai thác báo cáo khách chưa mua hằng tháng.** Đây là nguồn khách hàng có chi phí tiếp cận thấp nhất.

Xử lý sự cố thường gặp

Hiện tượng	Nguyên nhân và cách xử lý

Doanh thu trên báo cáo thấp hơn thực tế	Còn đơn hàng chưa chuyển sang trạng thái Nghiệm thu.
Giá vốn và lãi gộp bằng không	Phụ tùng chưa được xuất kho, hoặc hạng mục chưa khai báo giá mua.
Một khách hàng xuất hiện nhiều dòng	Khách hàng bị khai báo trùng trong danh mục.
Báo cáo theo mặt hàng thiếu nhóm hàng	Sản phẩm chưa được gán danh mục.

Tài liệu liên quan

- Báo cáo lãi lỗ theo đơn hàng
- Theo dõi công nợ phải thu khách hàng