



Pardavimų aplikacija

Naudotojo vadovas

Atsidarę Blfree aplikaciją, pamatysite joje esančių puslapių sąrašą. Kiekvienas puslapis pavadintas pagal jame esančias duomenų vizualizacijas. Norėdami atsidaryti, pelytę veskite iki puslapio paveikslėlio ir spauskite.

Qlik Sense Desktop hub
Sales | App ove...
Save
Sales



Sales
Data last loaded: Nov 21, 2018, 2:24 PM
File name: C:\Users\Marius\Documents\Qlik\Sense\Apps\BI_Free_Sales.qvf

Sheets
Bookmarks
Stories
Create new sheet



Apie



Parinktys



Esminiai rodikliai
(YTD vs LYTD)



Pokyčiai



TOP Pokyčiai



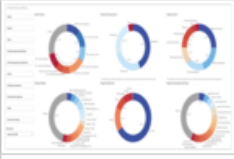
KPI grafikai



KPI tendencijos



TOP



Proporcijų analizė



Pasiskirstymų
analizė



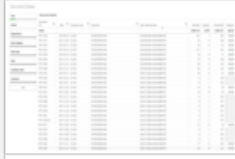
Apyvarta ir
bendrasis pelnas



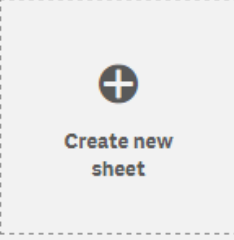
Laisva forma



Simuliacija



Dokumentų
detalės



Create new
sheet

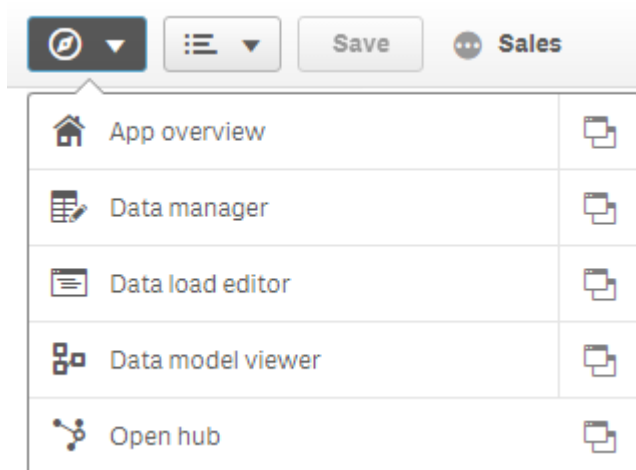
Qlik Sense navigacijos principai yra aiškūs ir visose aplikacijose vienodi. Aplikacijos valdymo mygtukai ir momentiniai duomenų pasirinkimai matomi kiekvieno puslapio viršuje.



Mygtukai yra suskirstyti logine prasme: bendrieji (general), valdymo (navigation), duomenų pasirinkimo (data selection) ir duomenų išvalgų (data exploration).

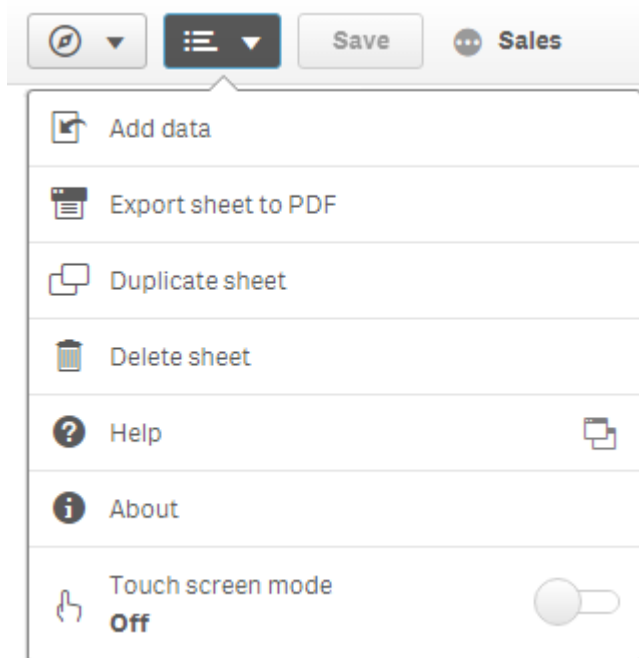
Bendrieji mygtukai:

- 1) Kiekviena aplikacija atsidaro naujame lange. Galite būti atsidarę kelias aplikacijas vienu metu, bet nerekomenduojame to daryti, nes kiekvienai aplikacijai reikalingi kompiuterių resursai.
- 2) **Valdymo (Navigation)** mygtukas yra naudojamas aplikacijų apžvalgos, duomenų valdymo, duomenų įkėlimo redaktoriaus ar duomenų modelio peržiūros puslapiams atsidaryti.



- Aplikacijos apžvalga (App overview) yra pirminis langas, kuriame matote visus aplikacijos puslapius.
- Duomenų valdymo (Data manager) puslapyje matysite savo duomenų informaciją.

- Duomenų įkėlimo redaktorius (Data load editor) leidžia pamatyti ir koreguoti duomenų įkėlimo į aplikaciją programinį kodą ir logiką, taip pat atlikti duomenų įkėlimą.
 - Duomenų modelio peržiūros (Data model viewer) puslapyje matysite aplikacijos duomenų struktūros vaizdą ir sąryšius.
 - Aplikacijų vitrina (Hub) yra pradinis puslapis, į kurį esate nukreipiamas, prisijungę prie Qlik Sense. Vitrinoje sudėliotos visos aplikacijos.
- 3) **Meniu (Menu)** mygtukas yra naudojamas, kai norite pakeisti aplikacijos ar puslapio parinktį, eksportuoti duomenis ar pamatyti kitą papildomą informaciją.



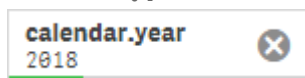
- 4) Mygtukas **Išsaugoti (Save)** yra naudojamas pakeitimų aplikacijoje išsaugojimui, pavyzdžiui, sukūrus naują žymą ar puslapį ir pan.
- 5) **Aplikacijos informacija (Show app information)** mygtuko dėka galima pamatyti, kada paskutinį kartą buvo atnaujinti aplikacijos duomenys ir kur ši aplikacija yra patalpinta.

Valdymo (Navigation) mygtukai:

- 6) **Interpretacijų (Stories) mygtukas** skirtas naujoms interpretacijoms kurti ir rasti visas naudotojo sukurtas interpretacijas. Interpretacijos – puiki galimybė pasidalinti su kolegomis duomenyse pastebėtomis įžvalgomis.
- 7) **Žymos (Bookmarks) mygtuko** dėka galima kurti naujas žymas ir rasti visas jau sukurtas bei aplikacijoje esančias žymas. Jei dažnai naudojate tas pačias parinktis, galite jas fiksuoti, pavadinti ir išsaugoti kaip žymas.
- 8) Puslapio mygtukas **Koreguoti (Edit)** yra naudojamas visada, kai reikia koreguoti vaizdą puslapyje, objektus, turinį ar kurti naujus puslapius.
- 9) **Puslapių sąrašo (Sheet list) mygtukas** leidžia jums matyti kitus aplikacijoje esančius puslapius ir patekti iš vieno puslapio į kitą.
- 10) Mygtukai **Ankstesnis (Previous)** ir **Sekantis puslapis (Next)** yra naudojamas, kai norisi judėti tarp puslapių pirmyn ir atgal tokia tvarka, kaip jie yra išdėstyti.

Duomenų pasirinkimo (Data selection) mygtukai:

- 11) **Išmanioji paieška (Smart search)** yra globalios Qlik Sense paieškos mygtukas, leidžiantis paiešką vykdyti visos aplikacijos visuose duomenų rinkiniuose, bet kuriame aplikacijos puslapyje.
- 12) **Atgal (Step back) mygtukas** sugrąžina jus vienu žingsniu atgal jūsų parinkčių istorijoje. Galite taip judėti atgal iki pačio pirmojo atlikto pasirinkimo visoje sesijoje.
- 13) **Pirmyn (Step forward) mygtukas** leidžia žengti vieną žingsnį pirmyn paieškos istorijoje.
- 14) **Ištrinti visus pasirinkimus (Clear all selections) mygtukas** ištrins visus pasirinkimus, kuriuos esate atlikę šioje sesijoje.
- 15) Duomenų **pasirinkimas** (filtras) vaizduojamas vizualiai ir yra informatyvus. Kiekvienas parinktas laukas yra matomas atskirai.



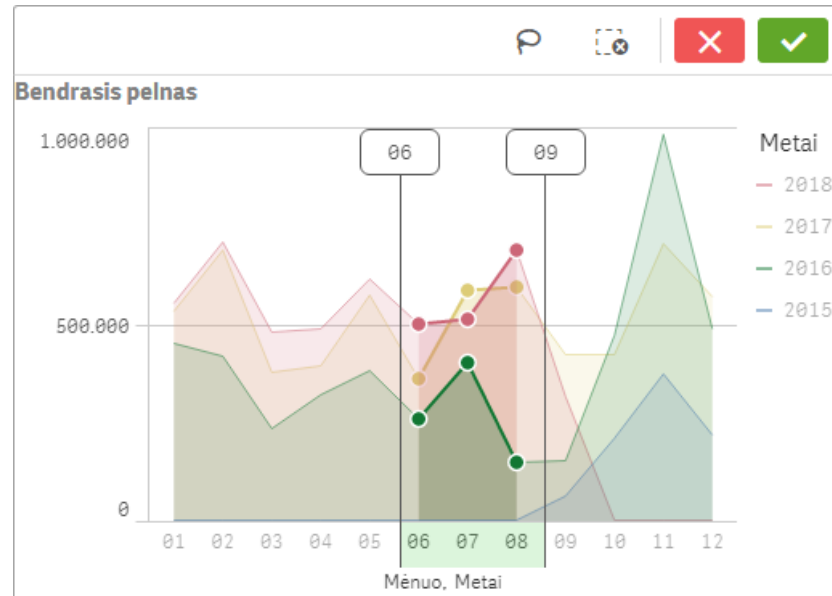
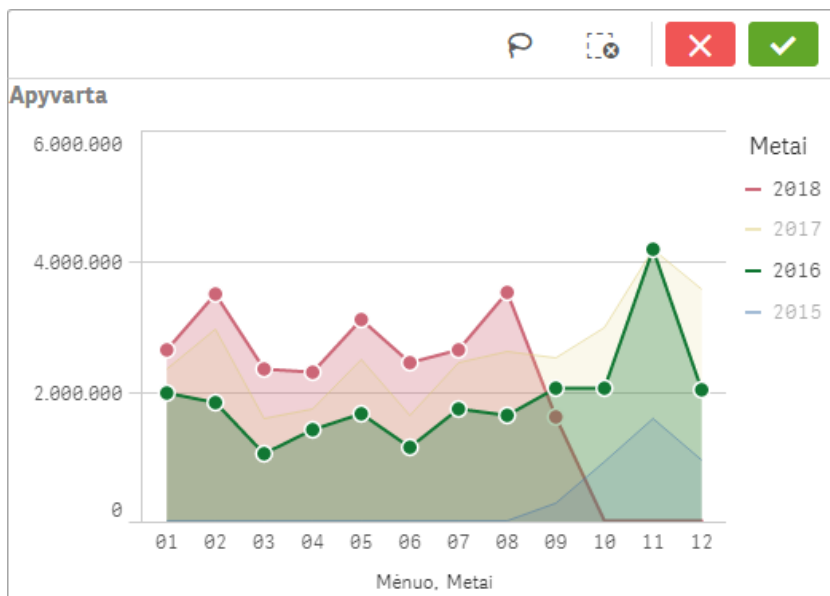
- 16) **Ištrinti (Clear) mygtukas** ištrins tik šį konkretų pasirinkimą ir neliest jokie kiti.
- 17) **Pasirinkimų indikatorius (Selection indicator)** – žaliai nusidažęs fonas parodys, ką pasirinkote analizuoti (tarkime, šiame pavyzdyje (punktas 15) analizei pasirinkti vieneri iš galimų ketverių metų, atitinkamai, žaliai žymimas tik ketvirtis visos parinkčių juostos).

Duomenų įžvalgų (Data exploration) mygtukai:

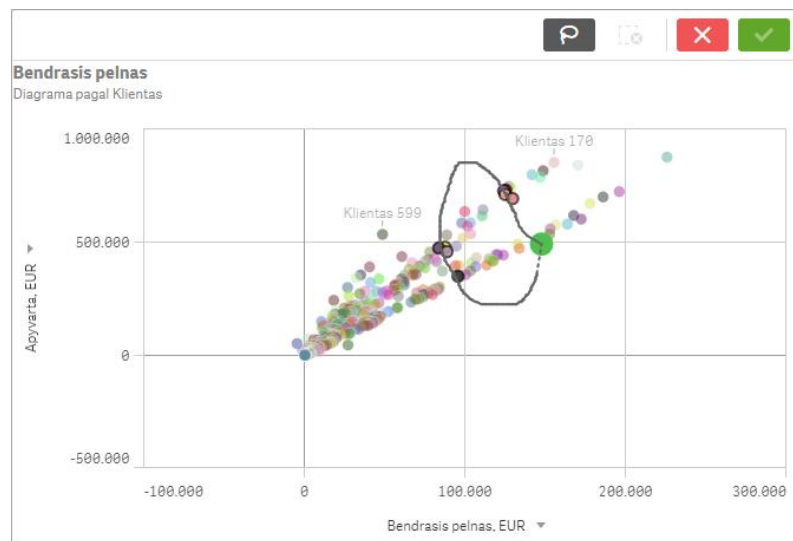
- 18) **Parinkčių įrankis (Selection tool)** leidžia pamatyti kiekvieną aplikacijos lauką ir kiekvieną dimensiją. Taip pat parodo detalesnį analizei pasirinktų duomenų vaizdą ir leidžia analizuoti asociacijas dimensijose.
- 19) **Įžvalgų patarėjas (Insight advisor)** analizuodamas duomenis (kognityvinė analizė) pasiūlo jums geriausius duomenų vizualizavimo būdus ir grafikus, kaip galėtumėte atvaizduoti turimą informaciją. Jums užtenka tik pasirinkti paruoštą grafiką ir perkelti jį į puslapį, taip be didesnių pastangų ir specifinių programavimo žinių galite patys koreguoti ir praturtinti analitines aplikacijas.

Vizualieji objektai

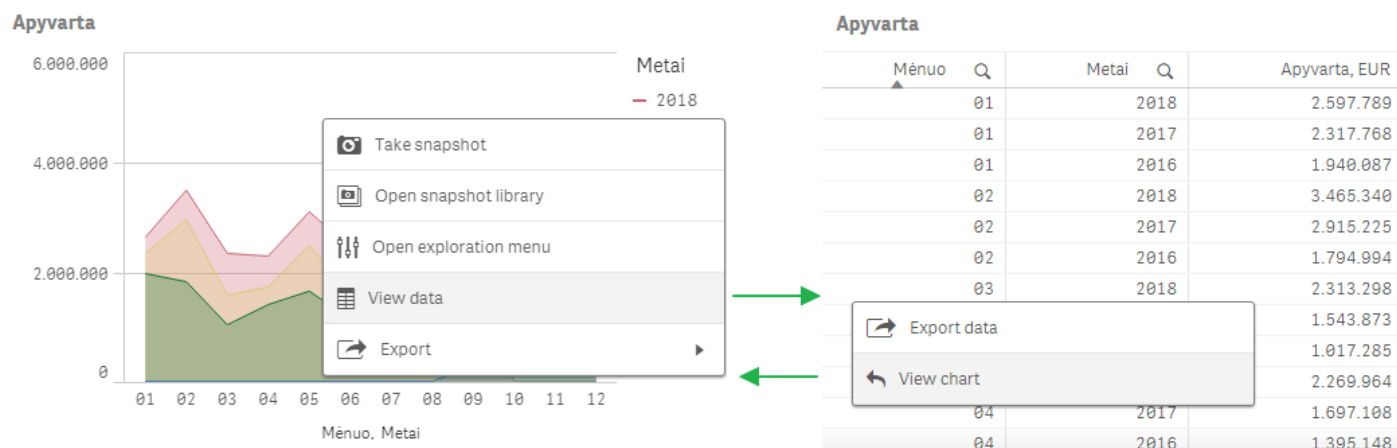
Visi objektai (grafikai, lentelės, sąrašai) aplikacijoje yra interaktyvūs ir pasirinkimus galima atlikti juose: tiesiog žymėkite ar pasirinkite intervalą:



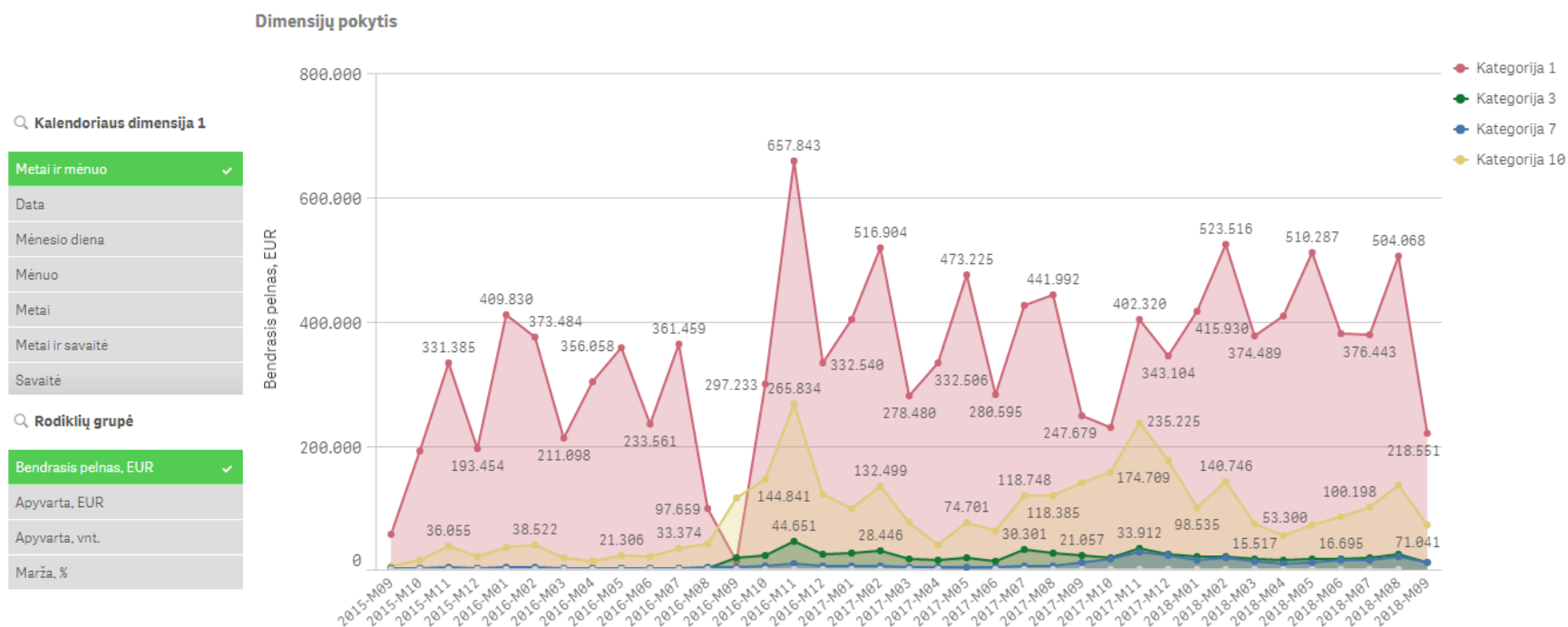
Intervalo pasirinkimui galite naudoti ir puikią laso funkciją, spaudžiant žemiau matomą mygtuką su į P panašia raide (pažymėkite apibrėždami norimą analizuoti sritį):



Duomenys gali būti atvaizduoti grafiškai (pasirinkus “View data”) arba lentelių formatu (pasirinkus “View chart”). Grafikus galima išsaugoti kaip paveiksluką, PDF arba Excel formatais. Lentelių duomenys gali būti eksportuojami į Excel.



Kai kurie grafikai sukurti taip, kad galėtumėte pasirinkti dimensiją ar kriterijus tiesiai X ir/ar Y ašyje, taip pat galite naudotis parinkčių juosta, esančia kairėje.



Asociatyvinis duomenų modelis (unikalus ir patentuotas):

Jūsų pasirinkimus duomenų rinkinyje Qlik Sense išryškina ir atskiria spalvomis, prie kurių reikšmių greitai prisirasite:

- žalia spalva – dabartiniai jūsų pasirinkimai;
- balta spalva – tai su jūsų dabartiniais pasirinkimais susiję duomenys;
- šviesiai pilka spalva - tai *galimos* reikšmės, remiantis dabartiniu jūsų pasirinkimu (neprivalomos, bet galimos vertės).
- tamsiai pilka spalva - su jūsų dabartiniu pasirinkimu nesusiję duomenys.

Pasirinkimai viename puslapyje automatiškai bus pritaikyti visiems kitiems puslapiams, todėl keisdami parinktis vienoje vizualizacijoje, galite atsidaryti kitą puslapį ir jame analizuoti tą pačią informaciją kitu pjūviu.

	calendar.year 2018	customer.name Klientas 6		Insights
--	-----------------------	-----------------------------	--	----------

Asociatyvinis modelis

Bet kurios dimensijos parinkimas iškart keičia bendrą vaizdą. Duomenys, kurie neatitinka filtravimo sąlygų, yra rodomi ir spalvinami pilkai.

Metai	Mėnuo	Mėnesio diena	Padalinys	Vadybininkas	Prekės grupė	Prekės pavadinimas	Pirkėjo pavadinimas...	Dokumento numeris
2018 ✓	03	05	Padalinys 6	Vadybininkas 3	Grupė 12	Prekė 722	Klientas 6 ✓	59030
2017	05	09	Padalinys 1	Vadybininkas 1	Grupė 23	Prekė 738	Klientas 2	65287
2015	09	24	Padalinys 2	Vadybininkas 2	Grupė 2	Prekė 836	Klientas 3	71915
2016	01	01	Padalinys 3	Vadybininkas 4	Grupė 4	Prekė 938	Klientas 4	43659
	02	02	Padalinys 4	Vadybininkas 5	Grupė 5	Prekė 939	Klientas 5	43660
	04	03	Padalinys 5	Vadybininkas 6	Grupė 6	Prekė 940	Klientas 8	43661
	06	04		Vadybininkas 7	Grupė 8	Prekė 707	Klientas 9	43662
	07	06		Vadybininkas 8	Grupė 9	Prekė 708	Klientas 10	43663
	08	07		Vadybininkas 9	Grupė 11	Prekė 709	Klientas 12	43664
	10	08		Vadybininkas 10	Grupė 13	Prekė 710	Klientas 14	43665
	11	10		Vadybininkas 11	Grupė 14	Prekė 711	Klientas 15	43666
	12	11		Vadybininkas 12	Grupė 15	Prekė 712	Klientas 16	43667
		12		Vadybininkas 13	Grupė 16	Prekė 714	Klientas 17	43668
		13		Vadybininkas 14	Grupė 17	Prekė 715	Klientas 18	43669
		14		Vadybininkas 15	Grupė 18	Prekė 716	Klientas 20	43670
		15		Vadybininkas 16	Grupė 19	Prekė 717	Klientas 21	43671
		16		Vadybininkas 17	Grupė 20	Prekė 718	Klientas 22	43672
		17			Grupė 21	Prekė 719	Klientas 23	43673
		18			Grupė 22	Prekė 723	Klientas 24	43674
		19			Grupė 24	Prekė 725	Klientas 25	43675
		20			Grupė 25	Prekė 726	Klientas 27	43676
		21			Grupė 26	Prekė 727	Klientas 28	43677
		22			Grupė 27	Prekė 729	Klientas 30	43678

Viršutiniame pavyzdyje matosi dvi parinktys:

- Metai: “2018”
- Klientas: “Klientas 6”

Žiūrėdami į kitus laukus, pastebėsite, kad jie buvo išskirti spalvomis pagal asociacijas, kurias nulėmė šios dvi parinktys. Kokią informaciją mums pateikia nuspalvinti laukai? Pasirinktas klientas pirko prekes 2018 m., bet pirko ir 2017 m. (šviesiai pilka spalva), tačiau jis nieko nepirko 2015 m. ir 2016 m. (abi šios vertės yra tamsiai pilkos spalvos). Taip pat matome, kad susijusius dokumentus (trys dokumentai skiltyje “Dokumento numeris” išskirti balta spalva) ir mėnesius (kovo, gegužės ir rugsėjo), o jo krepšelyje atsidūrė tik 6 skirtingos prekės (pažymėtos balta spalva). Taip pat matome, kad klientas pirko vienoje parduotuvėje (“Padalinys 6” - balta spalva) ir niekada nesilankė kitose parduotuvėse (tamsiai pilka spalva).

Tai tik vienas trumpas pavyzdys, bet asociatyvinis analizės principas veikia visose dimensijose, kurios yra aplikacijoje: savaitės, savaitės dienos, dienos ir t.t. Tokia technologija įgalina naudotoją sprendimus priimti, remiantis visa, o ne daline informacija.

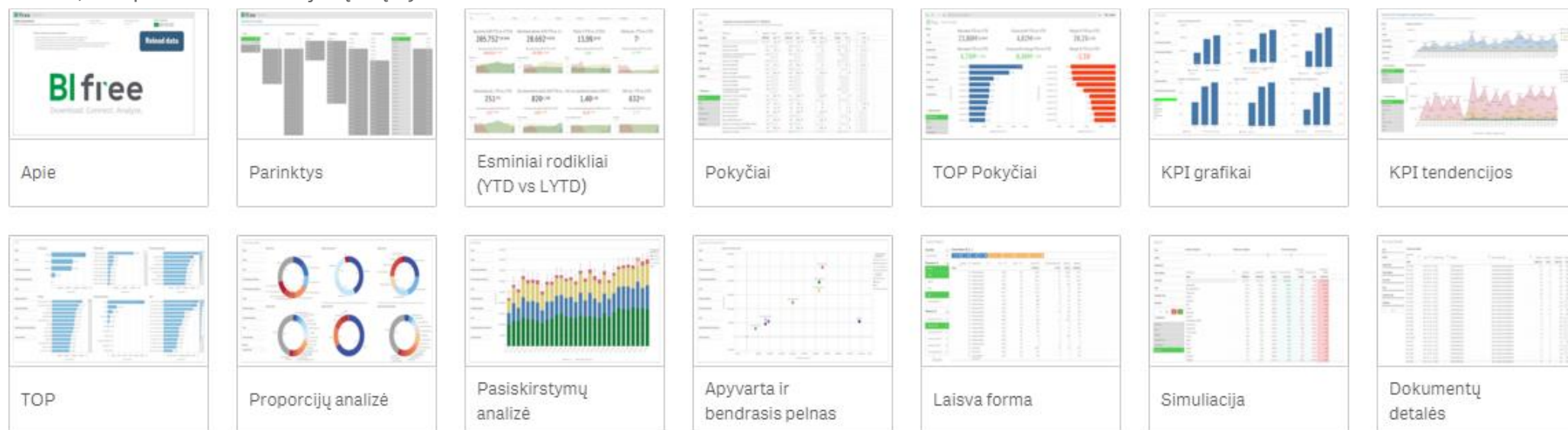
Naudojami trumpiniai

Blfree aplikacijoje mes naudosime trumpesnius išsireiškimus kriterijams apibūdinti:

- **YTD** (English: Year To Date) – laiko intervalas nuo esamų (ar pasirinktų) metų pradžios (sausio 1-osios) iki paskutinės duomenų datos.
- **LYTD** (English: Last Year To Date) – tas pats periodas kaip YTD, bet praėjusiems metams.
- **MTD** (English: Month To Date, **CMTD** - Current Month To Date reikš tą patį) – esamų (ar pasirinktų) metų intervalas nuo mėnesio pradžios iki mėnesio pabaigos.
- **LMTD** (English: Last Month To Date) – tas pats kaip MTD, bet prieš tai buvusio mėnesio.
- **LYMTD** (English: Last Year’s Month To Date) - tas pats kaip MTD, bet praėjusiųjų metų laikotarpis (mėnuo).
- **KPI** (English: Key Performance Indicator) – esminis veiklos rodiklis.

Kaip naudotis Blfree Sales aplikacija

Qlik Sense yra lanksti ir adaptyvi duomenų analizės platforma. Nėra vieno vienintelio kelio atsakyti į klausimus. Rezultatą pasiekti galite skirtingais būdais, - tai priklauso tik nuo jūsų mąstymo būdo.



Blfree Sales aplikaciją sudaro 14 puslapių:

- **Apie (Welcome)** – bendra informacija ir duomenų atnaujinimo mygtukas.
- **Parinktys (Filters)** – asociatyvinio duomenų modelio vizualizacijos.
- **Esminiai rodikliai (Dashboard)** – pagrindinių veiklos rodiklių (KPI) langas, kuriame palyginami rezultatai nuo metų pradžios einamųjų (YTD) ir praėjusių (LYTD) metų.
- **Pokyčiai (Changes)** – detali 360° palyginamoji analizė.
- **TOP pokyčiai (TOP Changes)** – TOP augimo ir nuostolių pokyčio duomenys.
- **KPI grafikai (KPI Trends)** – vizualus pagrindinių veiklos rodiklių (KPI) tendencijų atvaizdavimas.
- **KPI tendencijos (KPI Trends) su galimybe detalizuoti (KPI Trends with drill-down)** – detalizavimas nuo prekės kategorijos, prekės grupės iki unikalios prekės pagal bet kokias pasirinktas dimensijas ir rodiklius.
- **TOP** – pamatykite geriausiai perkančius klientus, geriausius vadybininkus, geriausius produktus ir analizuokite juos pagal bet kokią pasirinktą dimensiją.
- **Proporcijų analizė (Share)** – procentinė visos imties dalies išraiška.

- **Pasiskirstymų analizė (Distribution)** – skirtingų dimensijų ir rodiklių pasiskirstymas.
- **Apyvarta ir bendrasis pelnas (Turnover and Profit)** – dviejų rodiklių ir bet kurios pasirinktos dimensijos koreliacijos analizė.
- **Laisva forma (Custom report)** – kurkite nestandartines ataskaitas ir išsaugokite jas Excel formatu.
- **Simuliacija (What-if)** – “kas, jeigu” scenarijų simuliacija.
- **Dokumentų detalės (Document details)** – detali dokumentų informacija.

Apie (Welcome)

Pradėkime nuo pirmojo puslapio, kuriame rasite bendrinę informaciją apie aplikaciją:

- paskutiniojo duomenų atnaujinimo datą;
- paskutinės transakcijos datą;
- aplikacijos versijos datą;
- kelis verslo klausimus, kuriuos galite naudoti kaip pavyzdžius ir pabandyti atsakyti į juos įkėlę savo įmonės duomenis;
- dinamišką turinį, kuris leis sužinoti naujienas, gauti kvietimus į renginius.

Bifree aplikacija yra sukurta 4 kalbomis: EN (anglų), EE (estų), LV (latvių) ir LT (lietuvių). Bet kuriuo metu galite pasirinkti norimą kalbą.

Svarbiausia, šiame puslapyje jūsų patogumui yra sukurtas mygtukas “Atnaujinti duomenis”: jo pagalba galėsite greitai atnaujinti duomenis iš jūsų verslo valdymo (ERP) sistemos. Atnaujinimas vyksta saugiai: duomenys yra tiesiog perkopijuojami nieko nekeičiant jūsų verslo valdymo sistemoje (ERP).

Qlik Sense Desktop hub

Sales - Apie | ...

🔄

☰

Save

Sales

📺

🔖

Edit

Apie

⏪

⏩

🔍

🔄

📄

📁

No selections applied

🔍

IQ Insights

Bifree

Apie

Produktų pardavimai

Gaukite pilną 360 laipsnių analizę apie savo produktus, klientus ir pardavimo kanalus

Paskutinis duomenų perkrovimas:

2018.11.21 14:24:39

Vėliausios operacijos data:

2018.09.13

Versija:

181120

Select Language:

EN

EE

LV

LT

Verslo klausimai:

🟢 360° pokyčių analizė, kodėl krito apyvarta, bendrasis pelnas, marža?

🟢 Kokios yra pagrindinių rodiklių tendencijos, kokios tendencijų priežastys?

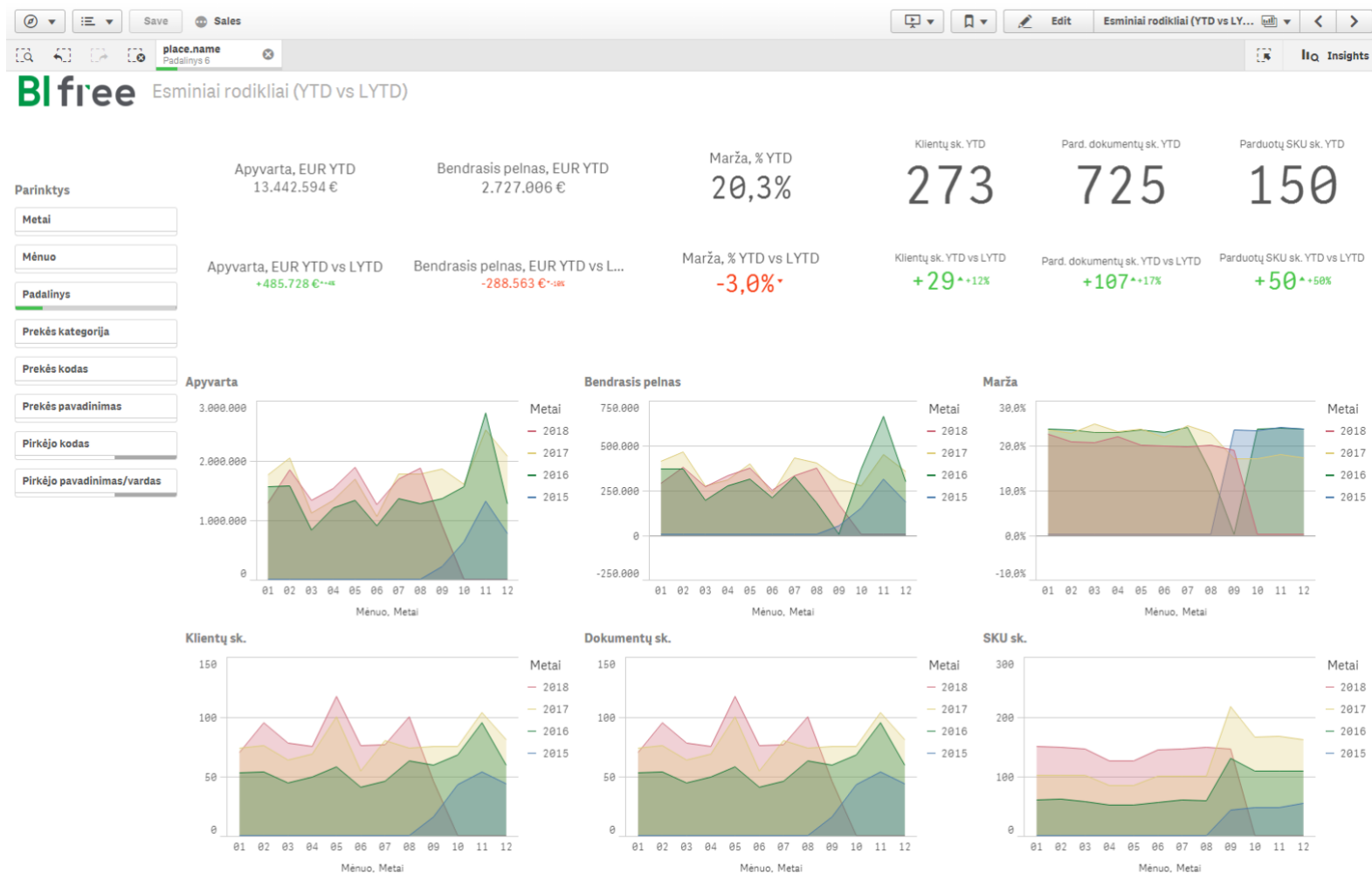
🟢 Kaip greitai identifikuoti, kokios prekės, prekių grupės, klientai turi didžiausią apyvartos ir bendrojo pelno santykį?

🟢 Kaip pardavimo kaina įtakoja pardavimus? Kokia pardavimo kaina lėmė didžiausią įmonės bendrąjį pelną?

🟢 "Kas, jeigu" (what if) analizė. Kiek turėtų išaugti pardavimai, kad vertėtų suteikti nuolaidą?

Reload data

Esminiai rodikliai (Dashboard (YTD ir LYTD))



Šiame lange - esminiai veiklos rodikliai (KPI). Pagrindinė informacija: šių metų rezultatų palyginimas su praėjusiųjų metų rezultatais. Grafikuose matomi kiekvienų metų rezultatai pagal mėnesius.

Jei nepasirinkote jokios dimensijos, puslapyje bus rodoma bendra visos įmonės informacija. Atlikus pasirinkimą pagal kokią nors dimensiją, informacija puslapyje pasikeis automatiškai ir atspindės duomenis pagal jūsų pasirinkimą.

Pavyzdyje viršuje buvo pasirinktas skyrius “Padalinys 6”, todėl pateikiami šio skyriaus veiklos rezultatai. Pasirinkimas nulemia duomenų atvaizdavimą ne tik šiame puslapyje, - atitinkamai pasikeičia rodoma informacija ir kituose puslapiuose, todėl duomenis galite analizuoti skirtingais pjūviais.

Pokyčiai (Changes)

⌂
☰
Save
Sales

🔍
🔄
📄
📊
Hidden selections applied
🔍
IQ Insights

Bifree Pokyčiai

Pasirinktų ir praėjusių metų pokytis

* patarimas: analizuokite duomenis pasirinkdami dimensiją

Parinktys

Metai

Mėnuo

Padalinys

Prekės kategorija

Prekės kodas

Pirkėjo pavadinimas/var...

🔍 Dimensija 1

- Padalinys ✓
- Vadybininkas
- Klientas
- Prekės kategorija
- Prekės grupė
- Prekės pav.

Palyginimas pagal periodą:

YTD vs LYTD

MTD vs LMTD

MTD vs LYMTD

Rodyti pokyčius:

Procentais

Absoliučius

Rezultatų palyginimas laikotarpyje YTD (2018.01.01-2018.09.13) vs LYTD (2017.01.01-2017.09.13)

Padalinys	Apyvarta, EUR YTD	Apyvarta, EUR YTD vs LYTD		Bendrasis pelnas, EUR YTD	Bendrasis pelnas, EUR YTD vs LYTD		Klientų sk. YTD	Klientų sk. YTD vs LYTD		Apyvarta, vnt. YTD	Apyvarta, vnt. YTD vs LYTD		Marža, % YTD	Marža, % YTD vs LYTD	
Total	23.802.740	+5.635.150	▲	4.817.108	+575.514	▲	479	+127	▲	68.659	+19.770	▲	20,2%	-3,1%	▼
Padalinys 6	13.442.594	+485.728	▲	2.727.006	-288.563	▼	273	+29	▲	36.728	+2.955	▲	20,3%	-3,0%	▼
Padalinys 2	3.714.295	+303.490	▲	779.415	-15.531	▼	77	+6	▲	12.162	+2.232	▲	21,0%	-2,3%	▼
Padalinys 3	2.206.001	+1.331.486	▲	433.556	+227.648	▲	33	+15	▲	6.247	+3.655	▲	19,7%	-3,9%	▼
Padalinys 5	1.938.009	+1.012.604	▲	383.212	+158.041	▲	34	+15	▲	5.636	+3.042	▲	19,8%	-4,6%	▼
Padalinys 4	1.408.361	+1.408.361	▲	284.602	+284.602	▲	29	+29	▲	4.815	+4.815	▲	20,2%	-	=
Padalinys 1	1.093.481	+1.093.481	▲	209.316	+209.316	▲	33	+33	▲	3.071	+3.071	▲	19,1%	-	=

Šiame puslapyje matysite informaciją pagal pasirinktą dimensiją ir galėsite analizuoti pokyčius 360° kampu. Duomenys bus pateikti (YTD vs LYTD) nuo metų pradžios iki esamos dienos bei lyginami su tuo pačiu periodu praėjusiais metais. Palyginamąjį laikotarpį galite keisti: galite palyginti (MTD vs LMTD) pasirinkto mėnesio rezultatus su praėjusio mėnesio ar (MTD vs LYMTD) su to paties pasirinkto mėnesio rezultatais, bet praėjusiais metais. Yra galimybė pasirinkti procentinį arba absoliučių verčių palyginimo atvaizdavimą.

Scenarijus. Kaip matote pavyzdyje viršuje, skyrių rezultatai rodo bendrą augimą. Bet pasirinkus dimensiją “Vadybininkas” (“Manager”), matosi, kad ne visiems vadybininkams puikiai sekasi (žr. paveiksluką apačioje).

BI free Pokyčiai

Pasirinktų ir praėjusių metų pokytis

* patarimas: analizuokite duomenis pasirinkdami dimensiją

Palyginimas pagal periodą:

Rodyti pokyčius:

YTD vs LYTD

MTD vs LMTD

MTD vs LYMTD

Procentais

Absoliučius

Parinkty

Metai

Mènuo

Padaliny's

Prekės kategorija

Prekės kodas

Pirkėjo pavadinimas/var...

🔍 Dimenzija 1

Klientas

Padalinys

Vadybininkas

Prekės kategorija

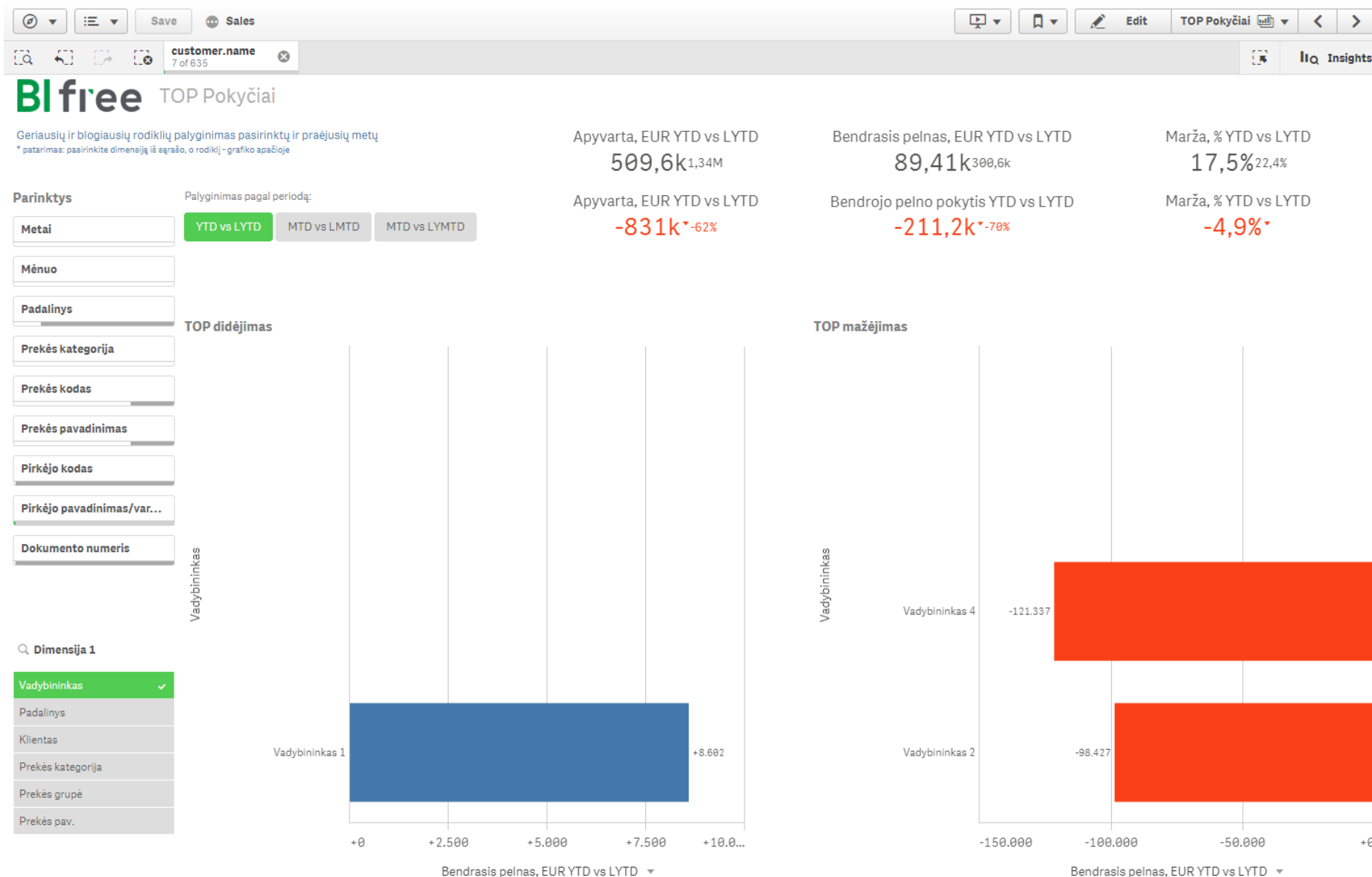
Prekės grupė

Prekės pav.

Rezultatų palyginimas laikotarpyje YTD (2018.01.01-2018.09.12) vs LYTD (2017.01.02-2017.09.09)

Klientas	Pyvarta, EUR YTD	Pyvarta, EUR YTD vs LYTD		Bendrasis pelnas, EUR YTD	Bendrasis pelnas, EUR YTD vs LYTD	Klientų sk. YTD	Klientų sk. YTD vs LYTD		Pyvarta, vnt. YTD	Pyvarta, vnt. YTD vs LYTD		Marža, % YTD	Marža, % YTD vs LYTD		
Total	2.317.009	-184.788	▼	479.089	-88.257	▼	50	-30	▼	5.906	-324	▼	20,7%	-2,0%	▼
Klientas 72	0	-100.453	▼	0	-20.265	▼	0	-1	▼	0	-293	▼	-	-	
Klientas 130	0	-66.291	▼	0	-13.972	▼	0	-1	▼	0	-280	▼	-	-	=
Klientas 642	0	-64.526	▼	0	-18.464	▼	0	-1	▼	0	-164	▼	-	-	=
Klientas 54	0	-50.379	▼	0	-10.484	▼	0	-1	▼	0	-183	▼	-	-	=
Klientas 558	0	-49.380	▼	0	-9.887	▼	0	-1	▼	0	-125	▼	-	-	=
Klientas 660	0	-48.997	▼	0	-10.017	▼	0	-1	▼	0	-196	▼	-	-	=
Klientas 618	0	-47.949	▼	0	-9.322	▼	0	-1	▼	0	-115	▼	-	-	=
Klientas 684	0	-46.281	▼	0	-9.225	▼	0	-1	▼	0	-94	▼	-	-	=
Klientas 184	0	-46.091	▼	0	-13.680	▼	0	-1	▼	0	-231	▼	-	-	
Klientas 125	0	-41.365	▼	0	-11.706	▼	0	-1	▼	0	-87	▼	-	-	=
Klientas 667	0	-40.042	▼	0	-11.321	▼	0	-1	▼	0	-79	▼	-	-	=
Klientas 108	0	-39.668	▼	0	-7.973	▼	0	-1	▼	0	-161	▼	-	-	=
Klientas 18	0	-38.500	▼	0	-11.273	▼	0	-1	▼	0	-75	▼	-	-	=
Klientas 233	0	-36.305	▼	0	-10.625	▼	0	-1	▼	0	-155	▼	-	-	=
Klientas 396	0	-35.565	▼	0	-10.339	▼	0	-1	▼	0	-68	▼	-	-	=
Klientas 666	0	-33.644	▼	0	-6.906	▼	0	-1	▼	0	-53	▼	-	-	=
Klientas 197	0	-33.558	▼	0	-9.666	▼	0	-1	▼	0	-107	▼	-	-	=
Klientas 147	0	-17.810	▼	0	-3.154	▼	0	-1	▼	0	-44	▼	-	-	=
Klientas 540	0	-15.618	▼	0	-2.827	▼	0	-1	▼	0	-39	▼	-	-	=
Klientas 377	0	-14.496	▼	0	-2.695	▼	0	-1	▼	0	-47	▼	-	-	=
Klientas 647	0	-12.345	▼	0	-2.505	▼	0	-1	▼	0	-22	▼	-	-	=
Klientas 575	0	-11.085	▼	0	-2.390	▼	0	-1	▼	0	-14	▼	-	-	

Scenarijus. Tęskime ir toliau analizuokime pasirinkto “Vadybininkas 2” rezultatus. Pasirinkus dimensiją “Klientas”, galite pamatyti, kuriems klientams jis skiria daugiau dėmesio, o kuriuos įmonei pelningus klientus jis prarado. Kaip tai padaryti? Grafike “TOP mažėjimas” pasirinkite top 7 klientus, tada viršutinėje parinkčių juostoje panaikinkite vadybininko duomenų parinktį, o kairėje puslapio pusėje iš sąrašo “Dimensija 1” pasirinkite dimensiją “Vadybininkas”. Rezultatas - paveikslėlyje žemiau.



Grafike “Top didėjimas” matote, kad labai nedidelė dalis klientų (pagal bendrąjį pelną) pateko į kito vadybininko globą, o visi kiti tapo prarastaisiais klientais. Galime suformuluoti užduotį vadybininkui: jis turi skirti dėmesį vertingiausiems, bet prarastų klientų susigrąžinimui.

KPI grafikai (KPI Trends)



BI free

KPI grafikai

KPI pasikeitimai per tam tikrą laiką

* patarimas: analizuokite duomenis pasirinkdami laiko dimensiją

Parinkytys

Metai

Mènuo

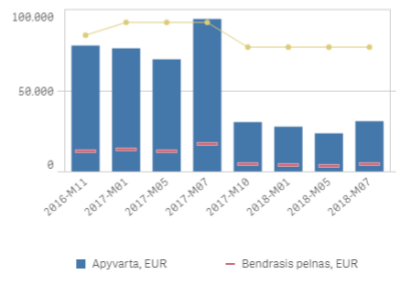
Padalinys

Prekės kategorija

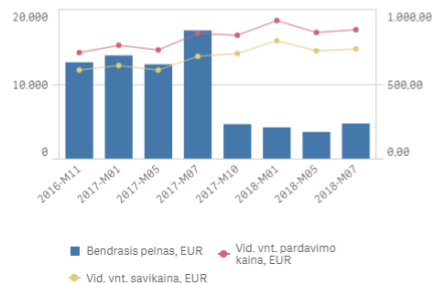
Prekės kodas

Pirkėjo pavadinimas/vardas

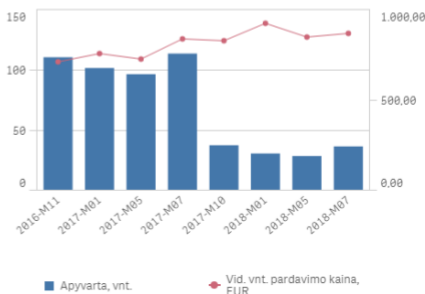
Apyvarta, bendrasis pelnas ir BP %



Pardavimo kaina ir savikaina



Pardavimo kaina ir kiekis



🔍 Kalendoriaus dimensija 1

Metallic menu 4

Data

Mensesio di

Menuo

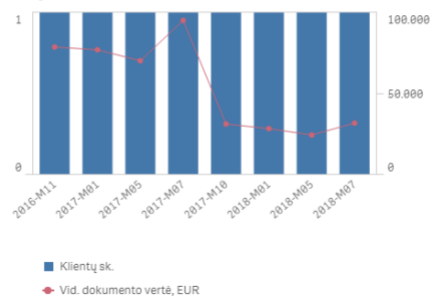
Metal

Società

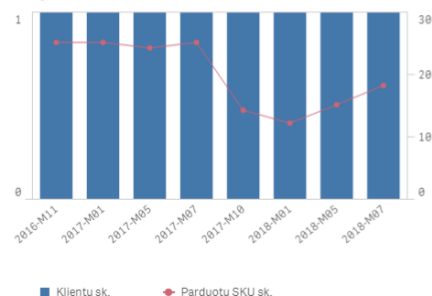
Savaitės di

✶

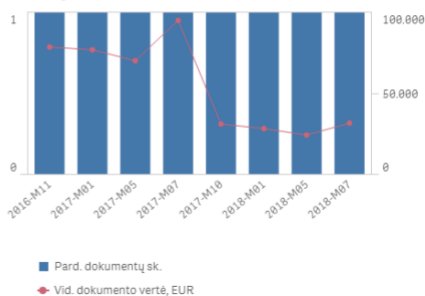
Klientu sk. ir vid. dokumento vertē



Klientu ir SKU sk.



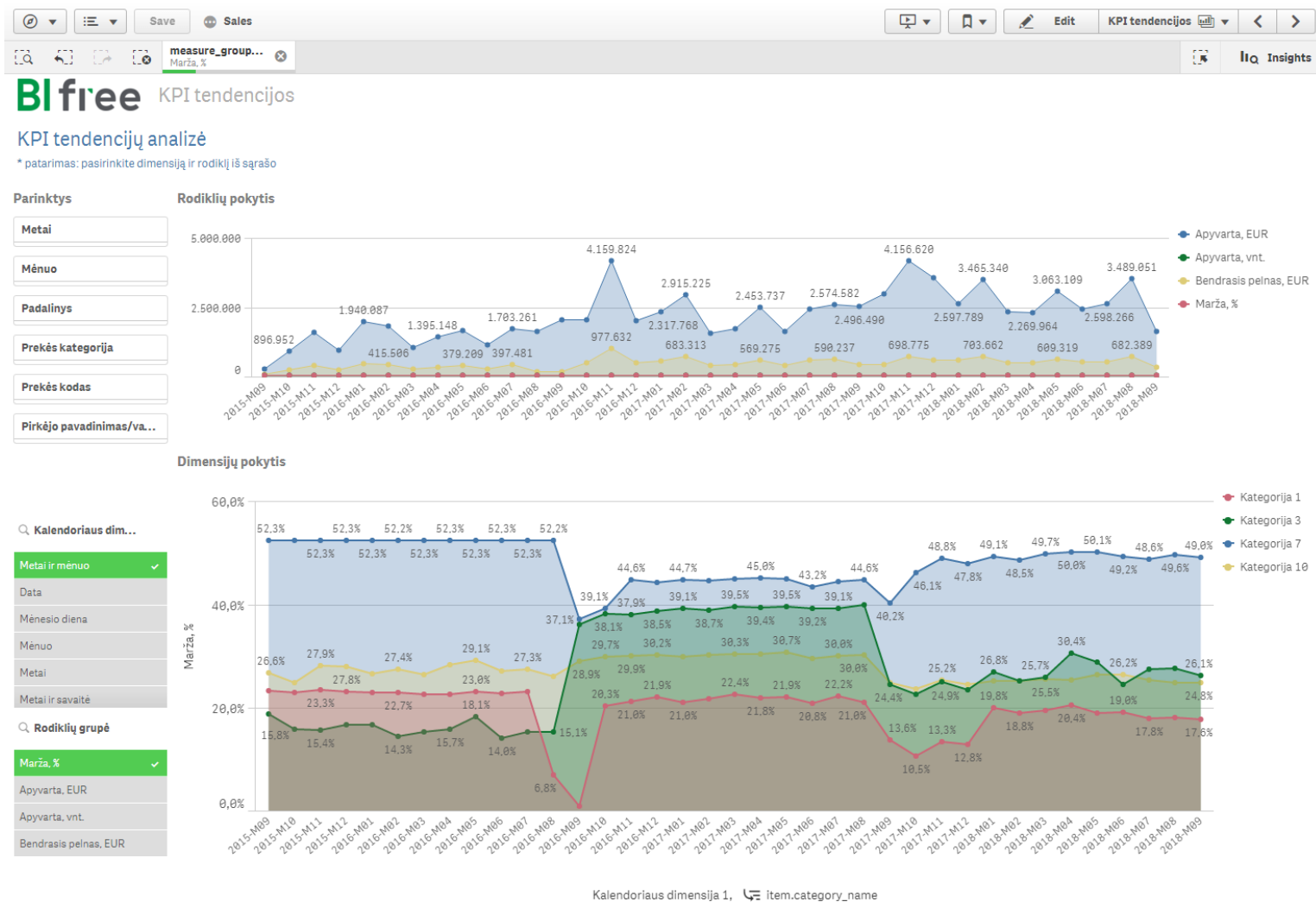
Dokumentu skaičius ir vid. dokumento vertė



Šis puslapis itin vertingas, nes leidžia pamatyti tendencijas pagal klientus, prekių grupes, kategorijas ar pavienes prekes. Viena puslapyje galite analizuoti duomenis skirtingais pjūviais: pagal apyvartą, bendrąjį pelną, maržą, vidutinę kainą, vidutinę prekės savikainą, kiekį, klientų skaičių, pardutų prekių kiekį ir t.t. Taip pat galite analizuoti pagal laikotarpio dimensijas: metai ir mėnuo, savaitės diena, mėnesio diena, savaitės, metai ir t.t.

Scenarijus. Pasirinkime klientą “Klientas 343” ir vieną prekių kategoriją “Kategorija 1”, o tada paklauskime, kokia yra kliento priklausomybė nuo prekės kainos? Iš tendencijų puslapio (paveikslukas aukščiau) matome, kad nuo 2017 m. liepos mėn. pradžios prekės kaina išaugo (žiūrėkite grafiką “Pardavimo kaina ir kiekis”. Taip pat matome, kad prireikė laiko iki pirmosios kliento reakcijos į didesnę kainą, bet vėliau šis kainos poveikis pasireiškia gana aiškiai – apyvarta ir bendrasis pelnas smuko (grafikas “Apyvarta, bendrasis pelnas ir BP %”). Galime konstatuoti, kad klientas yra labai jautrus kainos pokyčiams, todėl mums lengva įsivaizduoti būsimą kliento elgesį ir tendencijas. Remiantis tokia informacija galime prognozuoti kliento elgesį ir pardavimų bei bendrojo pelno skaičius “kas, jeigu” analizės puslapyje.

KPI tendencijos (KPI Trends with Drill-Down)



Šiame puslapyje galite identifikuoti tendencijas ir nukeliauti iki detalesnės informacijos: nuo kategorijos iki konkrečios prekės. Grafikas “Rodiklių pokytis” (puslapio viršuje) rodo visas rodiklių tendencijas pagal pasirinktą laikotarpį, o grafikas “Dimensijų pokytis” (puslapio apačioje) atvaizduoja tą patį laikotarpį pagal pasirinktą rodiklį ir leidžia detalizuoti iki konkrečios prekės.

Scenarijus. Pasirinkite metus ir mėnesį ir analizuokite maržą procentais. Matote įspūdingą “Kategorija 1” kritimą per 2016-M09 (2016 metų rugsėjo mėn.) laikotarpį. Kas nulėmė tokį pardavimų maržos kritimą? Šią anomaliją svarbu išsiaiškinti.

Pasirinkite “Kategorija 1” (paveikslėlyje aukščiau grafiko “Dimensijų pokytis” dešinėje) ir galėsite gauti detalesnę informaciją apie prekių grupes.

Save
Sales
KPI tendencijos
Insights

measure_group... item.category...

Marža, % Kategorija 1

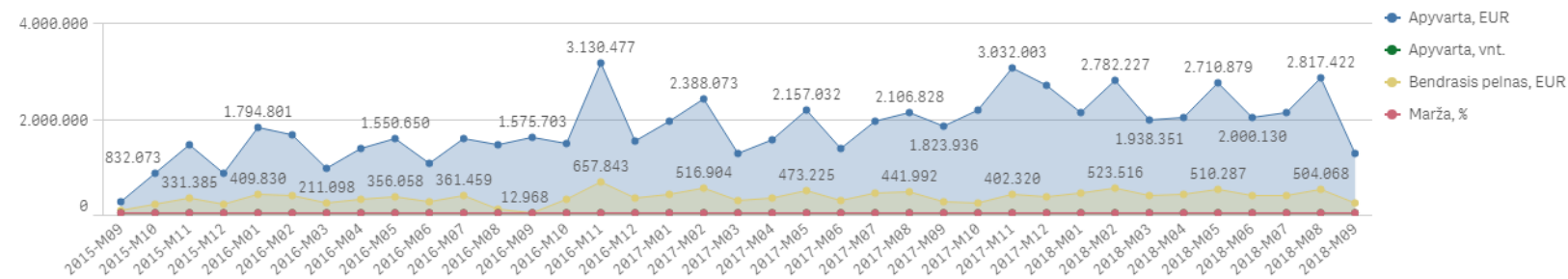
Bifree KPI tendencijos

KPI tendencijų analizė

* patarimas: pasirinkite dimensiją ir rodiklį iš sąrašo

Parinkty

Rodiklių pokytis



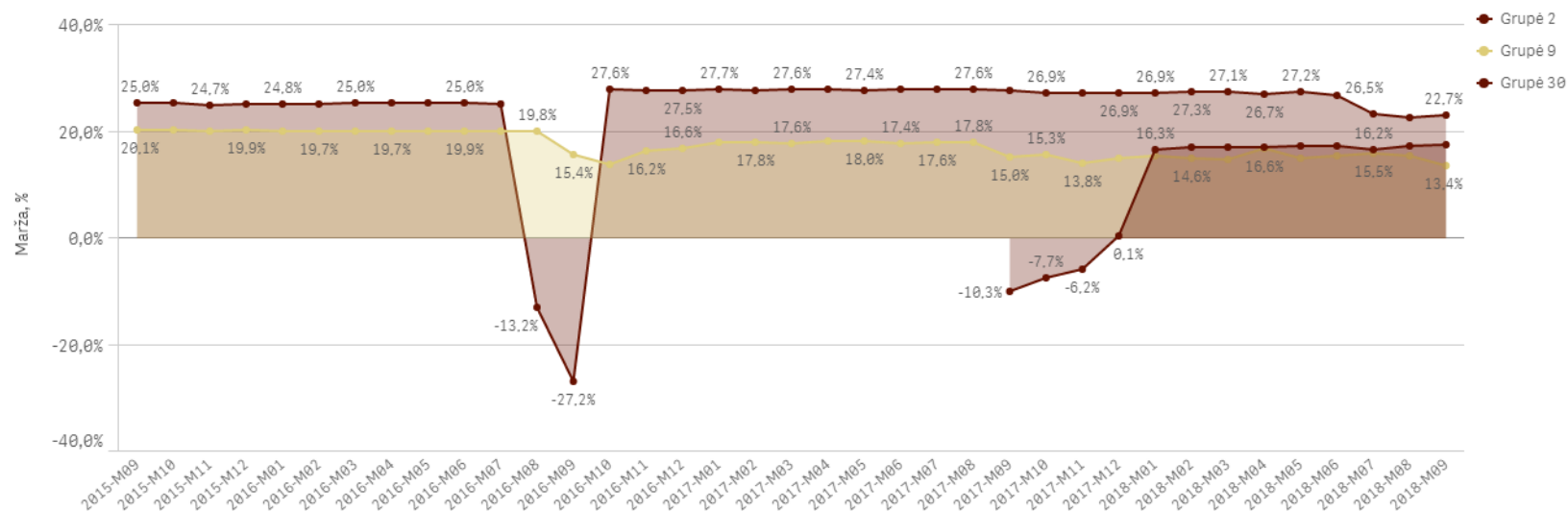
Dimensijų pokytis

Kalendoriaus dim...

☒ Metai ir mėnuo
☐ Data
☐ Mėnesio diena
☐ Mėnuo
☐ Metai
☐ Metai ir savaitė

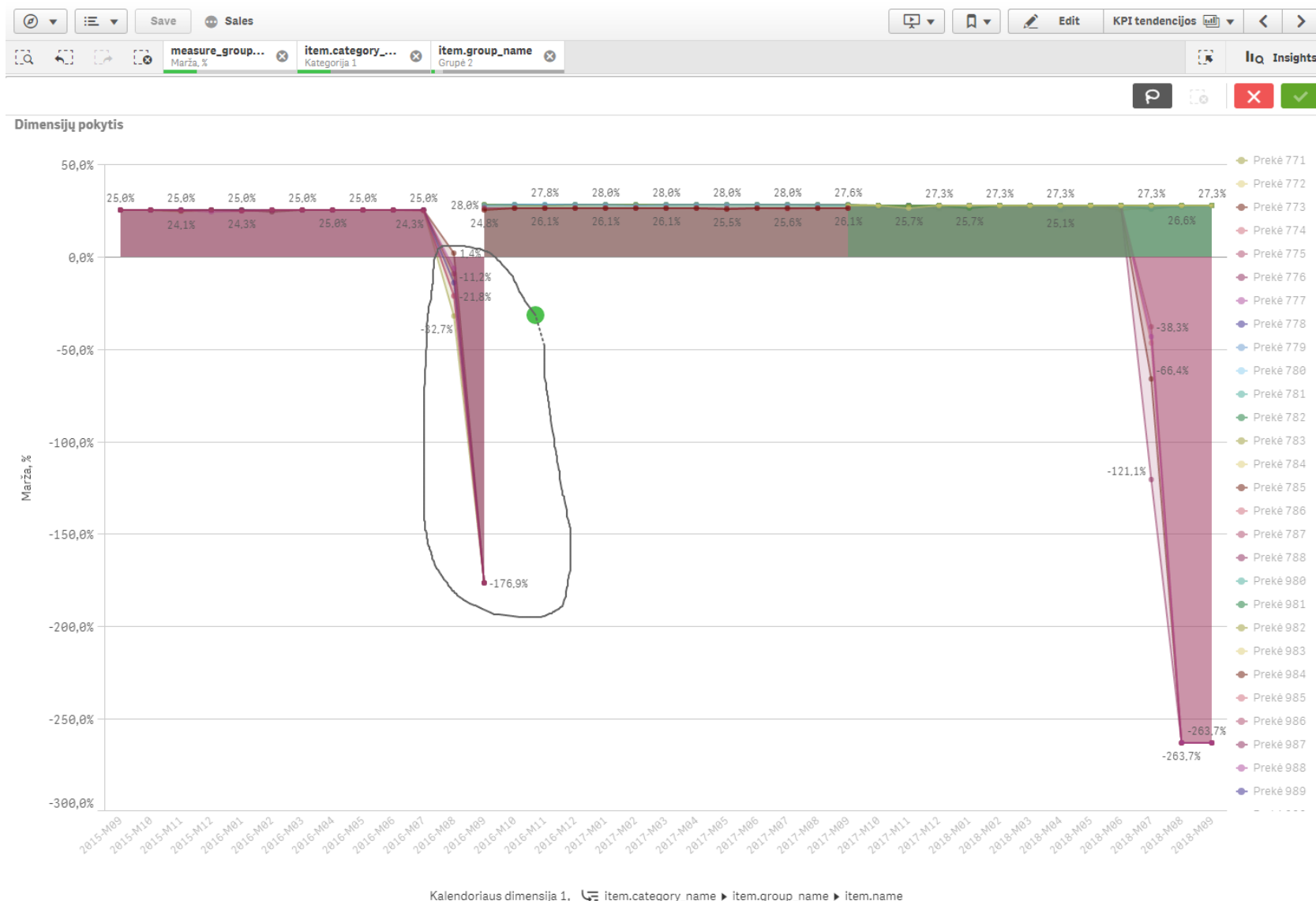
Rodiklių grupė

☒ Marža, %
☐ Apyvarta, EUR
☐ Apyvarta, vnt.
☐ Bendrasis pelnas, EUR

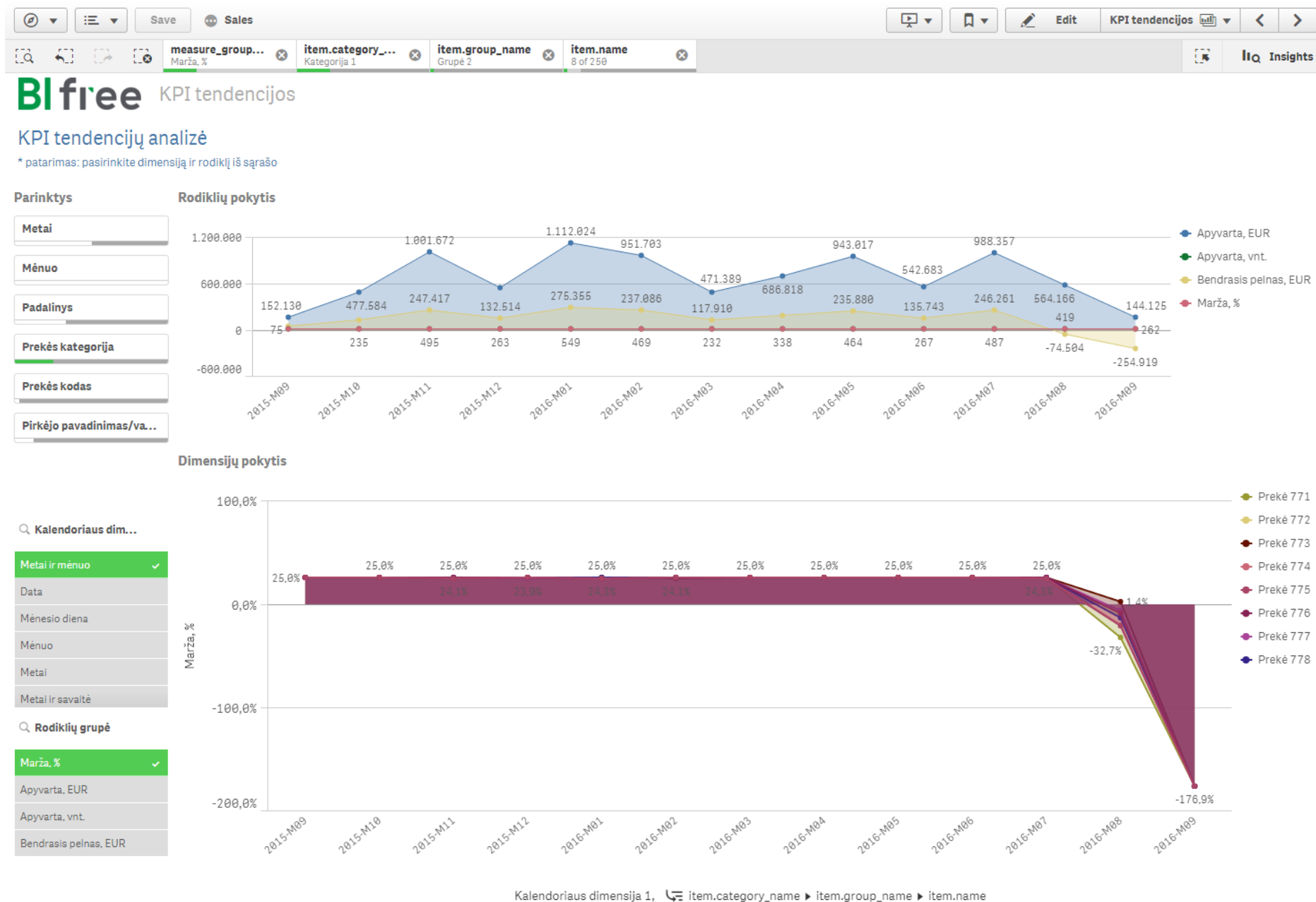


Kalendoriaus dimensija 1, item.category_name item.group_name

Nesunku identifikuoti, kad kritimas susijęs su prekių grupe “Grupė 2”, pasirinkite ją (paveikslėlyje aukščiau grafiko “Dimensijų pokytis” dešinėje).



Marža stipriai smuko 2016-M09 ir 2018-M08, taip pat prekių pokytis įvyko ir 2017-M09 – čia matome tipiską sezoniškumo poveikį asortimento pokyčiui. Bet grįžkite prie 2016-M09 ir patikrinkite, ar šiuos pokyčius taip pat įtakojo sezoniškumas. Produktus, kurie patenka į maržos kritimo zoną, pasirinkite pasinaudodami laso mygtuku (pažymėję grafiką, susiraskite jį viršutiniame dešiniajame kampe). Naudodamiesi lasu apsibrėžkite analizuoti norimas prekes (pažiūrėkite, kaip laso mygtukas piešia pasirinkimo zoną paveikslėlyje viršuje).



Nors analizės laikotarpio nenurodėme, bet grafike matosi, kad pasirinktų produktų pardavimai visiškai baigėsi 2016-M09. Tapo aišku, jog maržos sumažėjimą lėmė noras išparduoti visas turimas atsargas (visą prekių grupę) ir naują sezoną padėti su naujais produktais.

TOP

2018
 Apyvarta, EUR

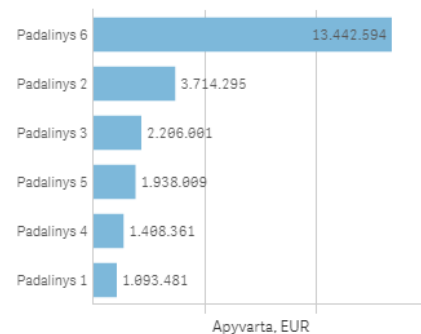
Bifree TOP

Palyginkite geriausius rezultatus skirtingose kategorijose

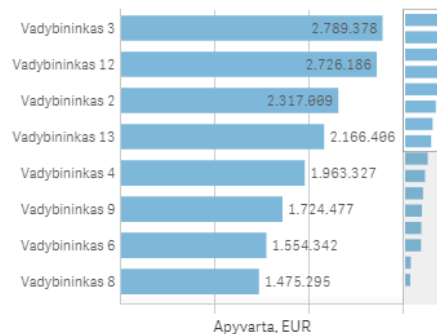
* patarimas: pasirinkite rodiklį iš rodiklių sąrašo

Parinktys

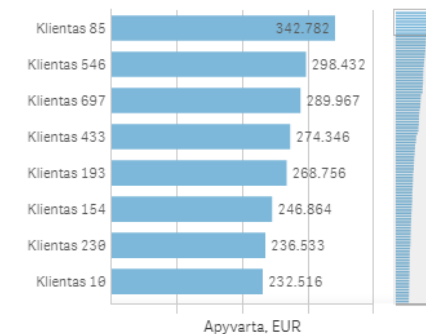
Padalinys



Vadybininkas

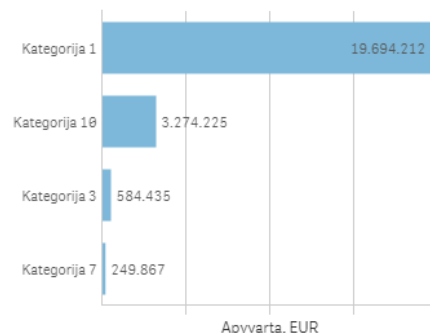


Pirkėjas (iki 100)

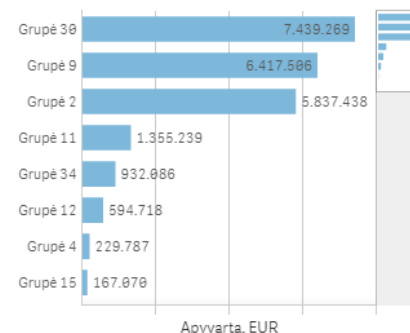


Rodiklių grupė

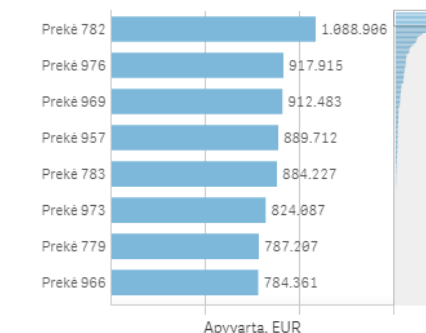
Prekės kategorija



Prekės grupė



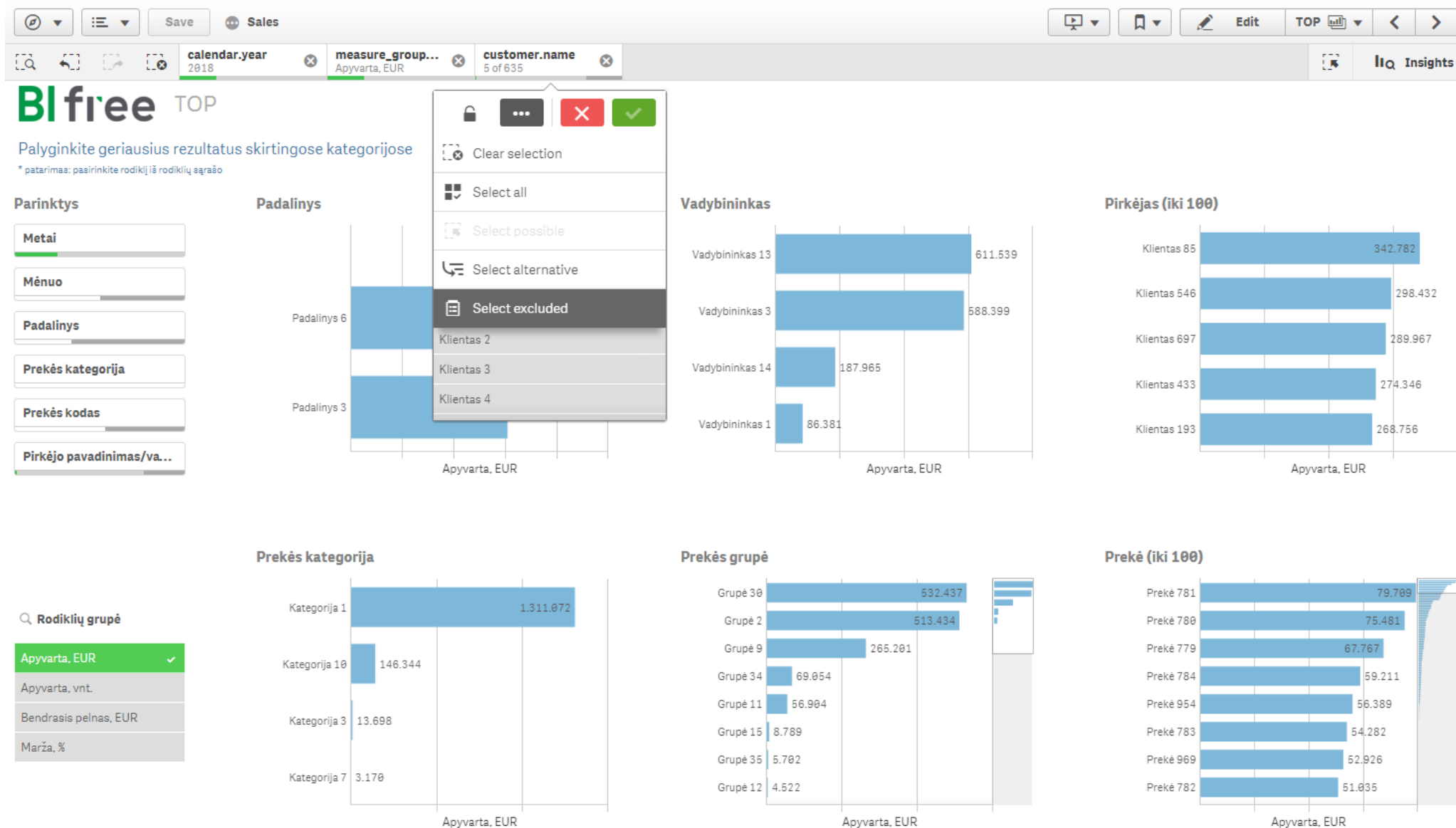
Prekė (iki 100)



Šis puslapis skirtas geriausiems rezultatams pagal pasirinktas dimensijas ir rodiklius.

Scenarijus. Analizuokite 2018 m. apyvartą. Kokie yra 5 geriausi klientai tais metais ir kaip pasikeis rezultatas (vertinant riziką ir priklausomumą nuo keleto klientų), jei tuos 5 geriausius prarastume? Pasirinkite 2018 metus ir lentelėje “Rodiklių grupė” - apyvartos rodiklį. Pasirinkite 5 daugiausia pirkusius klientus grafike “Pirkėjas”. Puslapyje matysite šių 5 klientų rezultatus (paveikslėlis apačioje).

Naudodami viršutinį meniu pasirinkite “customer.name”, kur matomi jūsų parinkti 5 klientai. Kliento parinkčių filtro langelyje pirmiausia spauskite mygtuką , o tuomet - “Pasirinkti priešingai” (“Select excluded”). Tokiu būdu bus automatiškai parinkti visi klientai, išskyrus tuos 5 geriausius.



Dabar galite analizuoti rezultatus visų klientų, išskyrus TOP 5. Pavyzdžiui, galite matyti, kad apyvarta prekių grupėse (asortimentas) pasiskirsto kiek kitaip – tai reiškia, kad 5 geriausiųjų klientų poreikiai skiriasi nuo visų kitų.

calendar.year 2018 measure_group... Apyvarta, EUR customer.name 630 of 635

BI free TOP

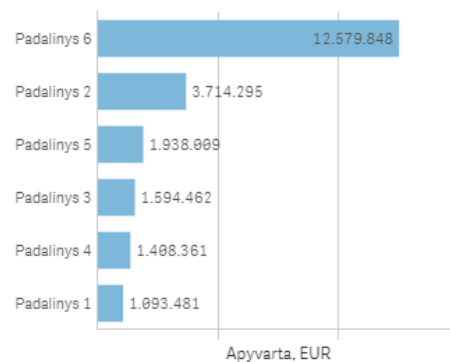
Palyginkite geriausiai rezultatus skirtingose kategorijose

* patarimas: pasirinkite rodiklį iš rodiklių sąrašo

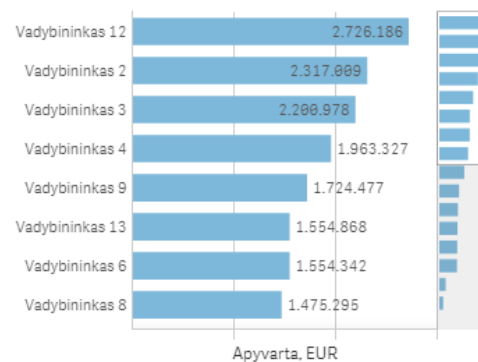
Parinkty

- Metai
- Mēnuo
- Padalīnys
- Prekēs kategorija
- Prekēs kods
- Pirkējo pavadinīmas/va...

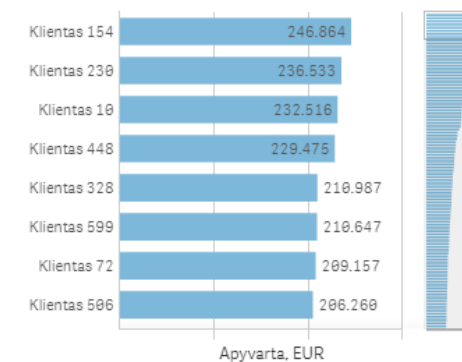
Padalinys



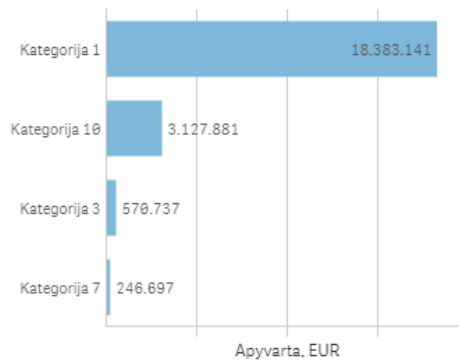
Vadybininkas



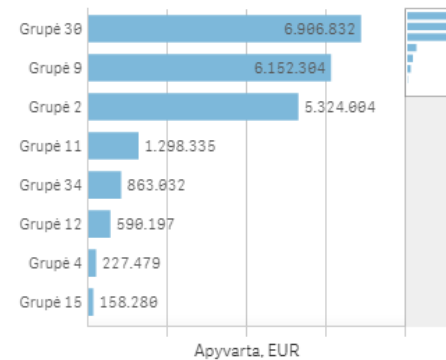
Pirkējas (iki 100)



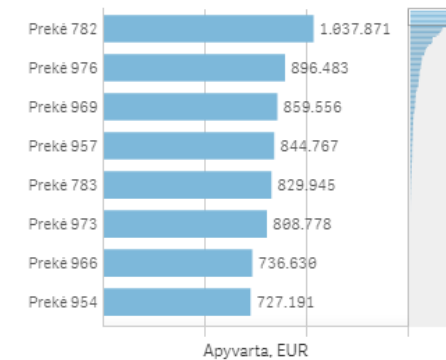
Prekės kategorija



Prekės grupė



Prekë (iki 100)



🔍 Rodiklių grupė

Apyvarta, EUR	✓
Apyvarta, vnt.	
Bendrasis pelnas, EUR	
Marža, %	

BI free

Proporcijų analizė

Palyginkite bendros sumos dalį pagal skirtingas kategorijas ir rodiklius

* patarimas: pasirinkite rodiklį iš rodiklių sąrašo

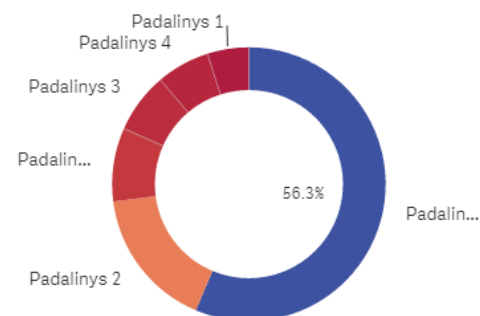
Parinkty

- Metai
- Mēnuo
- Padalīnys
- Prekēs kategorija
- Prekēs kods
- Pirkējo pavadinīmas/va...

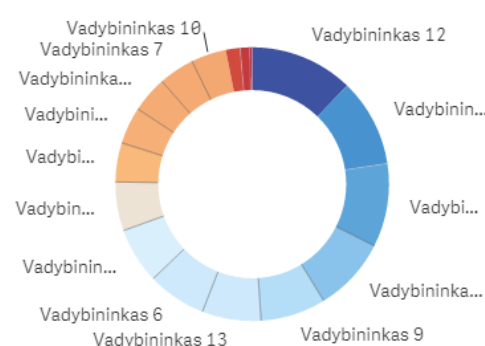
🔍 Rodiklių grupė

Apyvarta, EUR	✓
Apyvarta, vnt.	
Bendrasis pelnas, EUR	
Marža, %	

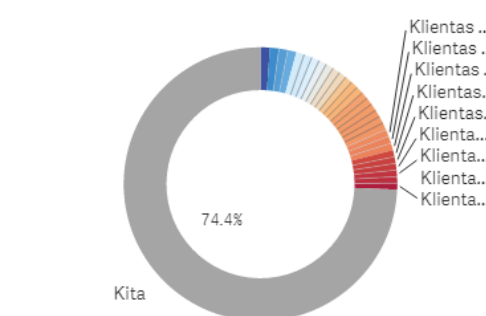
Pagal padalinius



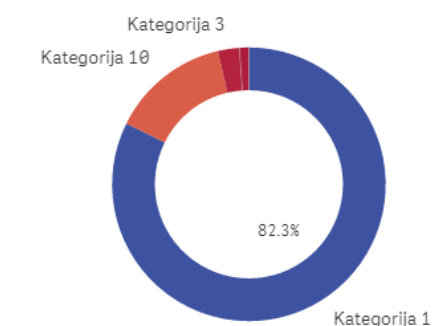
Pagal vadybininkus



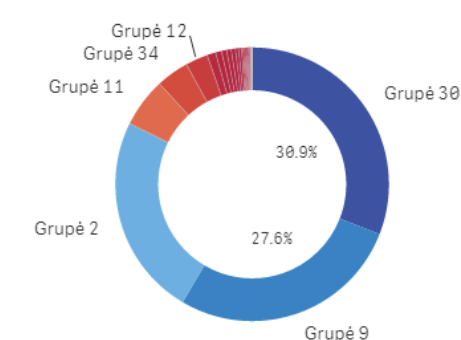
Pagal klientus (iki 30)



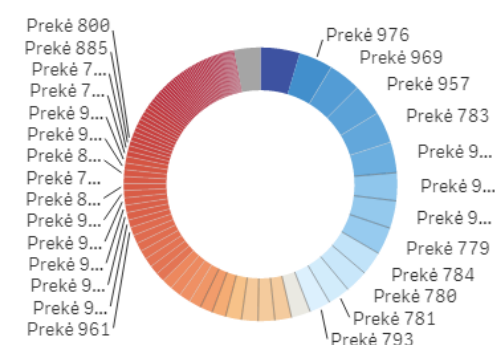
Pagal prekių kategorijas



Pagal prekių grupes (iki 30)



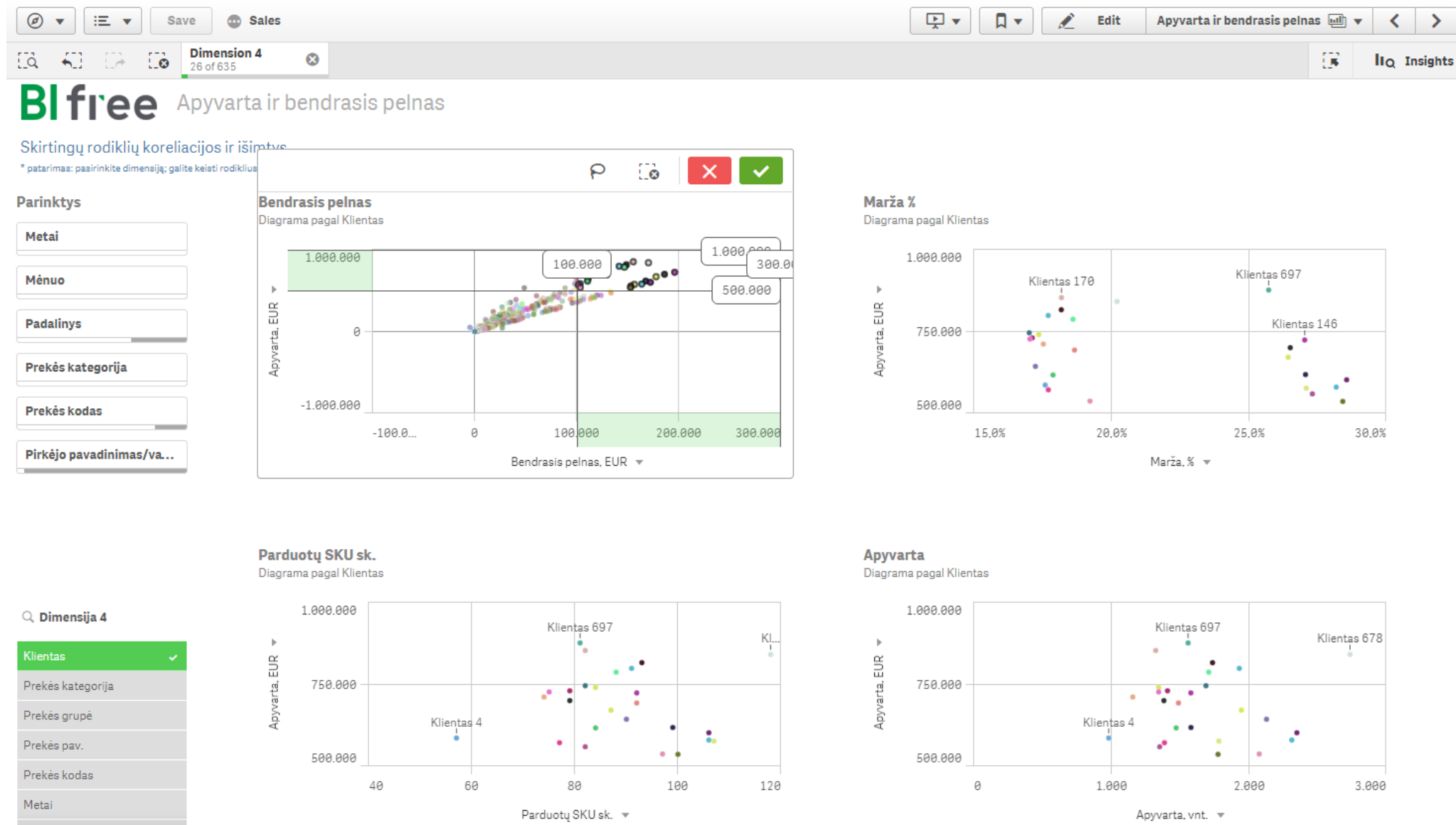
Pagal prekes (iki 100)



Šio puslapio vizualizacijos atvaizduoja bendrųjų verčių dalis pagal parinktį. Tai panašu į geriausių puslapį, išskyrus tai, kad pateikiama procentinė išraiška.

Scenarijus. Šį puslapį galėtume naudoti identiškam scenarijui kaip 2018m. apyvartos analizės be 5 geriausių klientų, tiesiog analizuojama būtų kitu kampu, per procentines išraiškas.

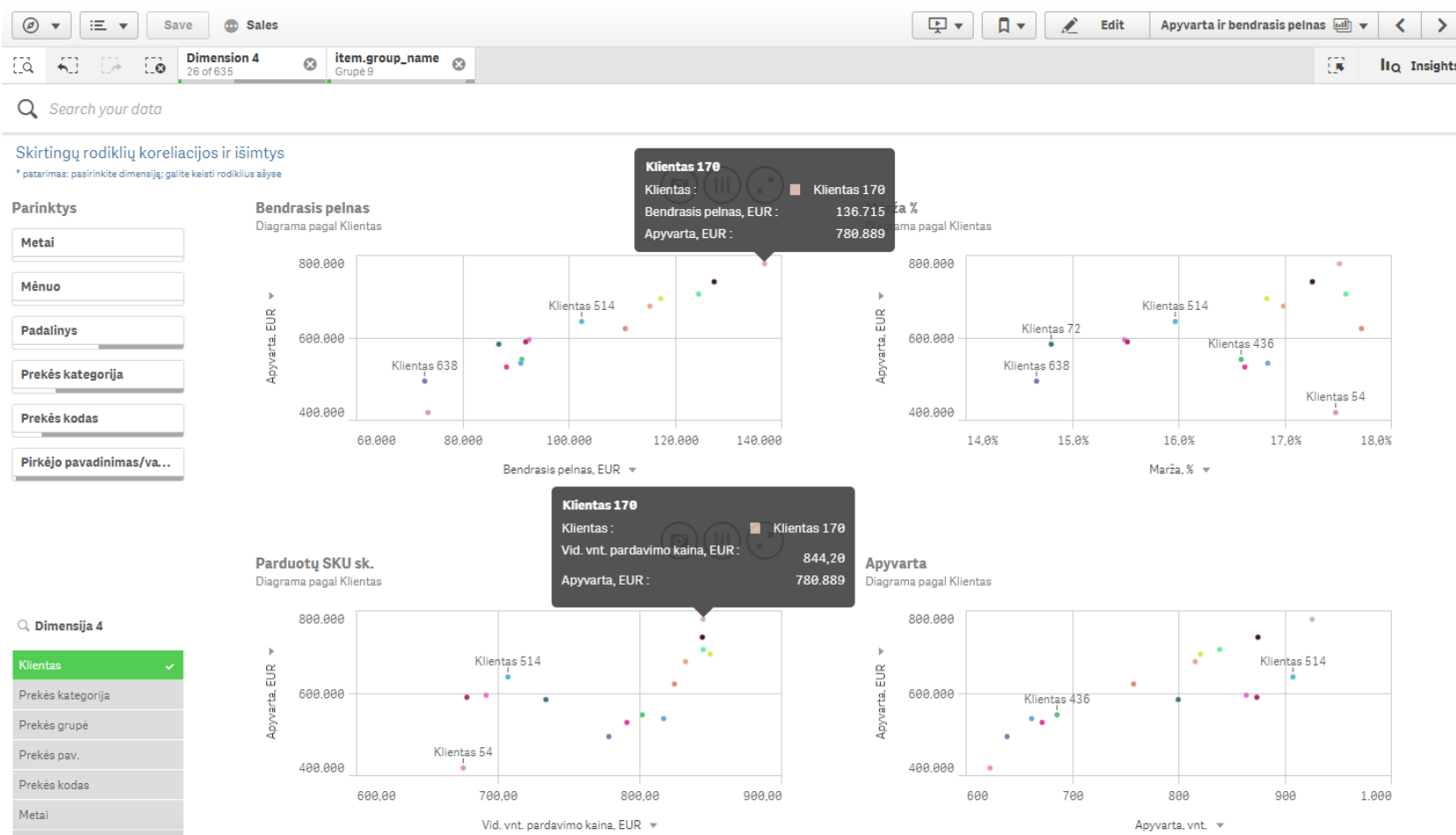
Apyvarta ir bendrasis pelnas (Turnover and Profit)



Šis puslapis pateikia 4 taškines diagramas (scatter plot) ir atvaizduoja skirtingų rodiklių sąryšius pagal pasirinktą dimensiją. Analizei galite pasirinkti dimensiją: “Klientas”, “Kategorija”, “Grupė”, “Prekė”, “Metai”, “Metai ir mėnuo” ar “Data”. Automatiškai analizė vyksta pagal klientus apyvartą lyginant su kitais kriterijais. Bet tai galite lengvai pakeisti ir, pavyzdžiui, pasirinkti analizuoti prekes ir jų vidutines kainas pagal skirtingus rodiklius.

Šie grafikai leidžia akimirksniu suprasti, kuris klientas, padalinys, prekė, prekių kategorijos ar grupės generuoja didžiausią apyvartos ir bendrojo pelno proporciją. Taip pat šiame puslapyje galima analizuoti individualias kategorijas ar prekes pagal tai, kokiomis kainomis parduodant prekes įmonė pasiekė didžiausią apyvartą ir uždirbo didžiausią bendrąjį pelną.

Scenarijus. Pasirinkite geriausius klientus, kurių bendrasis pelnas didesnis nei 100.000, o apyvarta viršija 500.000. Taip pat pasirinkite prekių grupę “Grupė 9”. Ar mes galime identifikuoti tuos pagrindinius klientus, kurie nėra jautrūs nustatomoms kainoms? Pasirinkite duomenų rėžius (paveikslukas viršuje, grafikas “Bendrasis pelnas”) ir pakeiskite grafiko “Parduotų SKU sk.” dimensiją į “Vid. vnt. pardavimo kaina, EUR” – tokiu atveju šiame grafike matysite jau apyvartos ir vidutinės kainos koreliaciją. Lygindami du grafikus “Bendrasis pelnas” ir grafiką su vidutine pardavimo kaina, pastebėsite, kad “Klientas 170” yra pelningiausias, generuodamas didžiausią apyvartą už prekes, moka didžiausią kainą. Taip pat galite pastebėti požymius, kad įmonės vidinė kainų politika nėra gerai subalansuota, nes, tarkime, “Klientas 54” daug neperka, bet vis tiek gauna prekes už mažiausią kainą.



Laisva forma (Custom Report)

Save

Sales

Edit

Laisva forma

<

>

No selections applied

IIQ Insights


 Laisva forma

Susikurkite savo ataskaitą pagal pasirinktas dimensijas ar rodiklius

Data Sets



Custom Report



Custom Report

Item code × Item name × Item group × Item category × Avg sale price... × Avg turnover ... × Gross profit, ... × Margin, % ×

Dimensions



Halfyear
Item category
Item code
Item group
Item name
Manager

Measures



Avg sale price, EUR
Avg turnover per cust...
Avg turnover per doc...
Cost of goods sold, E...
Customer count
Customer count % MT...



Prekės kodas	Prekės pavadinimas	Prekės grupė	Prekės kategorija	Vid. vnt. pardavimo kaina, EUR	Vid. apyvarta 1-am klientui, EUR	Bendrasis pelnas, EUR	Marža, %
Totals				375,21	126.752	16.593.613	20,5%
707	Prekė 707	Grupė 8	Kategorija 7	19,76	341	37.023	46,4%
708	Prekė 708	Grupė 8	Kategorija 7	19,77	350	40.832	46,4%
709	Prekė 709	Grupė 5	Kategorija 3	5,47	88	3.053	50,4%
710	Prekė 710	Grupė 5	Kategorija 3	5,70	18	268	52,3%
711	Prekė 711	Grupė 8	Kategorija 7	19,72	352	42.165	46,3%
712	Prekė 712	Grupė 6	Kategorija 3	5,15	115	1.723	5,5%
714	Prekė 714	Grupė 4	Kategorija 3	29,17	448	6.485	7,0%
715	Prekė 715	Grupė 4	Kategorija 3	28,69	655	10.115	5,7%
716	Prekė 716	Grupė 4	Kategorija 3	29,20	392	6.774	9,0%
717	Prekė 717	Grupė 12	Kategorija 10	812,90	3.828	89.046	22,6%
718	Prekė 718	Grupė 12	Kategorija 10	813,13	4.160	89.340	22,6%
719	Prekė 719	Grupė 12	Kategorija 10	824,52	2.723	19.748	22,0%
722	Prekė 722	Grupė 12	Kategorija 10	188,97	1.572	40.129	22,6%
723	Prekė 723	Grupė 12	Kategorija 10	192,59	753	5.598	22,5%
725	Prekė 725	Grupė 12	Kategorija 10	196,46	1.533	47.689	24,5%
726	Prekė 726	Grupė 12	Kategorija 10	196,91	1.258	32.880	24,9%
727	Prekė 727	Grupė 12	Kategorija 10	201,04	591	5.164	25,7%
729	Prekė 729	Grupė 12	Kategorija 10	196,72	1.519	48.508	24,8%
730	Prekė 730	Grupė 12	Kategorija 10	196,86	1.270	34.089	24,8%
732	Prekė 732	Grupė 12	Kategorija 10	356,90	1.463	18.797	21,1%
733	Prekė 733	Grupė 12	Kategorija 10	356,90	1.397	6.767	21,1%
736	Prekė 736	Grupė 12	Kategorija 10	189,77	982	10.354	22,9%

Šiame lange galite pasirinkti skirtingas dimensijas ir rodiklius bei greitai susikurti ataskaitą, kurioje bus matoma jums reikalinga informacija. Pasirinktos dimensijos nuspalvinamos mėlyna, o pasirinkti rodikliai – oranžine spalva. Eiliškumą ir išdėstymą galima keisti. Ši sugeneruota lentelė lengvai eksportuojama Excel formatu.

Turime atkreipti dėmesį, kad šis puslapis nėra verčiamas į pasirinktą kalbą, bet jį įkėlėme, nes manome, kad toks funkcionalumas yra labai naudingas, kai norisi greitai sugeneruoti reikalingą nestandartinę ataskaitą.

Simuliacija (What-If)

Save
Sales

Edit
Simulacija
<
>

	customer.name Klijentas 343	item.category_... Kategorija 1	calendar.year 2018

Ilq Insights

BI free Simulacija

Kainos, savikainos ir kiekio pasikeitimo įtaka rezultatams

* patarimas: pasirinkite dimensiją iš sąrašo

Parinkty

Kiekio pokytis %

Kainos pokytis %

Savikainos pokytis %

Metai

Mènuo

Padalinys

Prekės kategorija

Prekės kodas

Pirkējo pavadinimas...

🔍 **Dimenzija 1**

Prekės pav.	✓
Padalinys	
Vadybininkas	
Klientas	
Prekės kategorija	
Prekės grupė	

80 -5 0									
Prekės pav.	Apvykimas, EUR	Bendrasis pelnas, EUR	Marža, %	Apvykimas simuliacija	Bendrojo pelno simuliacija	Maržos simuliacija	Apvykimas pokytis	Bendrojo pelno pokytis	
Iš viso	81.953	12.413	15,1%	140 140	14 968	10,7%	58 187	2 555	
Prekė 792	10.262	1.554	15,1%	17 548	1 874	10,7%	7 286	320	
Prekė 976	10.206	1.546	15,1%	17 452	1 864	10,7%	7 246	318	
Prekė 794	7.330	1.110	15,1%	12 534	1 339	10,7%	5 204	229	
Prekė 973	7.144	1.082	15,1%	12 217	1 305	10,7%	5 072	223	
Prekė 800	6.723	1.018	15,1%	11 496	1 228	10,7%	4 773	210	
Prekė 796	5.864	888	15,1%	10 028	1 071	10,7%	4 163	183	
Prekė 974	5.103	773	15,1%	8 726	932	10,7%	3 623	159	
Prekė 797	4.706	713	15,1%	8 047	860	10,7%	3 341	147	
Prekė 793	4.398	666	15,1%	7 521	803	10,7%	3 123	137	
Prekė 801	3.361	509	15,1%	5 748	614	10,7%	2 387	105	
Prekė 799	3.361	509	15,1%	5 748	614	10,7%	2 387	105	
Prekė 975	3.062	464	15,1%	5 236	559	10,7%	2 174	95	
Prekė 795	2.932	444	15,1%	5 014	536	10,7%	2 082	91	
Prekė 998	2.592	393	15,1%	4 432	473	10,7%	1 840	81	
Prekė 977	1.620	245	15,1%	2 770	296	10,7%	1 150	50	
Prekė 798	1.345	204	15,1%	2 299	246	10,7%	955	42	
Prekė 999	1.296	196	15,1%	2 216	237	10,7%	920	40	
Prekė 997	648	98	15,1%	1 108	118	10,7%	460	20	

“Kas, jeigu” scenarijų galimybė leidžia simuliuoti skirtingas situacijas, keičiant rodiklius, ir akimirksniu matyti galimus rezultatus. Modeliuokite kiekius, prekių kainas, savikainos pokyčius ir analizuokite galimus galutinius rezultatus pagal jūsų parinktį. Taip pasitikrinsite, ar jūsų būsimi sprendimai bus pagrįsti.

Scenarijus. Tęskime scenarijų iš “KPI grafikai” puslapio, kur analizavome “Klientas 343” ir prekės kategorijos “Kategorija 1” tendencijas. Kas būtų nutikę ir kaip tai paveiktų pardavimų rezultatus, jei 2018 metais būtume sumažinę maržą 5% kas galbūt būtų leidę išlaikyti 80% didesnę apyvartą (kas būtų sudarę viso labo 52% praėjusių metų rezultato)? Atsakymas: apyvarta būtų buvusi 58.000 EUR didesnė, o bendrasis pelnas - 2.500 EUR didesnis (+20% pokytis).

Dokumentų detalės (Document Details)

customer.name Klientas 343 item.category... Kategorija 1 calendar.year 2018

BI free

Dokumenty detalès

Parinkty

Dokumentų detalės

Metai	Dokumento numeris	Data	Pirkėjo kodas	Pirkėjo pavadinimas/vardas	Prekės kodas ir pavadinimas	Apyvarta, EUR	Apyvarta, vnt.	Bendrasis pelnas, EUR	Marža, %
Mėnuo	Totals					81.953	94	12.413	15,1%
Padalinys	57160	2018.01.17	343	Klientas 343	792 - Prekė 792	7.330	5	1.110	15,1%
Prekės kategorija	57160	2018.01.17	343	Klientas 343	793 - Prekė 793	1.466	1	222	15,1%
	57160	2018.01.17	343	Klientas 343	794 - Prekė 794	1.466	1	222	15,1%
Prekės kodas	57160	2018.01.17	343	Klientas 343	796 - Prekė 796	1.466	1	222	15,1%
	57160	2018.01.17	343	Klientas 343	797 - Prekė 797	672	1	102	15,1%
Prekės pavadinimas	57160	2018.01.17	343	Klientas 343	799 - Prekė 799	2.017	3	305	15,1%
	57160	2018.01.17	343	Klientas 343	801 - Prekė 801	2.017	3	305	15,1%
Pirkėjo kodas	57160	2018.01.17	343	Klientas 343	973 - Prekė 973	3.062	3	464	15,1%
	57160	2018.01.17	343	Klientas 343	974 - Prekė 974	1.021	1	155	15,1%
Pirkėjo pavadinimas...	57160	2018.01.17	343	Klientas 343	976 - Prekė 976	5.103	5	773	15,1%
	57160	2018.01.17	343	Klientas 343	977 - Prekė 977	648	2	98	15,1%
Dokumento numeris	57160	2018.01.17	343	Klientas 343	998 - Prekė 998	1.296	4	196	15,1%
	63249	2018.05.11	343	Klientas 343	793 - Prekė 793	1.466	1	222	15,1%
	63249	2018.05.11	343	Klientas 343	794 - Prekė 794	1.466	1	222	15,1%
	63249	2018.05.11	343	Klientas 343	795 - Prekė 795	1.466	1	222	15,1%
	63249	2018.05.11	343	Klientas 343	796 - Prekė 796	2.932	2	444	15,1%
	63249	2018.05.11	343	Klientas 343	797 - Prekė 797	1.345	2	204	15,1%
	63249	2018.05.11	343	Klientas 343	798 - Prekė 798	672	1	102	15,1%
	63249	2018.05.11	343	Klientas 343	800 - Prekė 800	3.361	5	509	15,1%
	63249	2018.05.11	343	Klientas 343	801 - Prekė 801	672	1	102	15,1%
	63249	2018.05.11	343	Klientas 343	973 - Prekė 973	1.021	1	155	15,1%
	63249	2018.05.11	343	Klientas 343	974 - Prekė 974	3.062	3	464	15,1%
	63249	2018.05.11	343	Klientas 343	976 - Prekė 976	4.082	4	618	15,1%
	63249	2018.05.11	343	Klientas 343	977 - Prekė 977	648	2	98	15,1%
	63249	2018.05.11	343	Klientas 343	997 - Prekė 997	324	1	49	15,1%
	63249	2018.05.11	343	Klientas 343	998 - Prekė 998	324	1	49	15,1%
	63249	2018.05.11	343	Klientas 343	999 - Prekė 999	648	2	98	15,1%
	69525	2018.07.19	343	Klientas 343	792 - Prekė 792	2.932	2	444	15,1%
	69525	2018.07.19	343	Klientas 343	793 - Prekė 793	1.466	1	222	15,1%
	69525	2018.07.19	343	Klientas 343	794 - Prekė 794	1.466	1	222	15,1%

Šis puslapis skirtas matyti detalią dokumento lygio informaciją atsižvelgiant į jūsų atliktas parinktis. Bet kuriame analizės puslapyje atliktos parinktys įtakos ir šios lentelės rezultatus, todėl visada galite gauti išsamią informaciją apie jūsų analizuojamus duomenis. Jei reikia, galite šią lentelę eksportuoti Excel formatu.

Pastaba: įrašų limitas šioje lentelėje 15.000.

Turite klausimų? Parašyti mums galite puslapyje www.bifree.lt.