

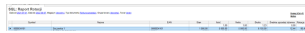


Utworzono 20-06-2026

mc Subiekt GT Wskaźnik Rotacji Towarów

Cena :
250,00 zł (netto)
307,50 zł (brutto)

Nr katalogowy : **09117**
 Producent : **Paweł Szczygieł App Data**
 Stan magazynowy : **< 0**
 Średnia ocena : **brak recenzji**



Zestawienie pokazujące na ile dni jest aktualny zapas w oparciu o sprzedaż z oznaczonego okresu.

Raport pozwala na :

- ustalenie towarów które zalegają na magazynie tj. mają niski **Wskaźnik Średniej Diennej Sprzedaży**
- ustalenie **Wskaźnika Rotacji** który pokaże nam na ile dni sprzedaży mam jeszcze towaru w magazynie przy wyliczonym **Wskaźniu Średniej Diennej Sprzedaży** .

Dzięki temu zestawieniu można się zorientować które towary należy sprzedać lub których towarów nie trzeba zamawiać na stan.

Zestawienie wylicza :

1. Wskaźnik Średniej Diennej Sprzedaży pokazuje ile sprzedajemy danego towaru na dzień.

Średnia dzienna sprzedaż = ilość sprzedaży (w zadanym okresie) / ilość dni (w zadanym okresie)

Przykład :

Ilość sprzedaży (100 szt) / ilość dni (20) = 5 sztuk średniej sprzedaży na dzień.

2. Wskaźnik Rotacji pokazuje na ile dni sprzedaży starczy nam towaru przy aktualnym stanie towaru na magazynie biorąc pod uwagę średnią dzienną sprzedaż.

Rotacja = Bieżący stan magazynu / Średnia dzienna sprzedaż z zadanego okresu

Przykład :

Bieżący stan magazynu (50 szt) / (5) sztuk średniej sprzedaży na dzień = 10 dni ilość dni na które starczy aktualny stan towaru

Prezentowane informacje można wydrukować lub przekopiować do Excela do bardziej szczegółowej analizy.
 Istnieje możliwość modyfikacji zestawienia przez dodanie lub usunięcie kolumn z prezentowanymi danymi za dodatkową dopłatą.

----- Opis Autora -----

Przygotowałem raport własny dla Subiekt GT prezentujący wskaźnik rotacji - który odpowiada na ile dni jest aktualny zapas w oparciu o sprzedaż z oznaczonego okresu.

Sposób liczenia rotacji - Stan/ (Średnią dzienną sprzedaż z zadanego okresu)

Przykład stan magazynu 1000 szt. Sprzedaż z a ostatnie rok 5000 szt. (średnia sprzedaż dzienna 12,44 szt.)

Zapas zatem wystarczy na 80 dni z zachowaniem takiej samej wielkością sprzedaży w okresie.

Raport pozwala na ustalenie pozycji które zalegają na magazynie i których sprzedaż jest bardzo niska w stosunku do stanu.

Finalnie można dla takich pozycji wykonać działania pozwalające na zredukowanie stanu.

multicomp