# Prieš komercinį auditą

Duomenų pasirengimo sąrašas

Pradėkite nuo vieno klausimo: kurio komercinio sprendimo šiandien negalite pagrįsti skaičiais?

## Pirmam pokalbiui pakanka

01 Trumpai apibūdinti veiklą, klientus ir pardavimo modelį.

02 Įvardyti pagrindinį klausimą arba situaciją, kurią norite išspręsti.

03 Pasakyti, kokius duomenis jau turite ir kas gali padėti juos surinkti.

## Pasirinkite vieną laikotarpį

Geriausia pradėti nuo paskutinių 12 užbaigtų mėnesių. Visoms suvestinėms naudokite tą patį laikotarpį, valiutą ir sumas be PVM. Tikslus laikotarpis bei duomenų pjūviai sutariami individualiai.

## Pardavimai

- [ ] **Pardavimų išklotinė**
  Pagal mėnesį, klientą ir prekę: kiekis, pajamos be PVM, nuolaidos ir grąžinimai.
- [ ] **Faktinės pardavimo kainos**
  Galiojantys kainoraščiai ir realiai taikomos klientų kainos.
- [ ] **Asortimento struktūra**
  Prekių ar paslaugų grupės, aktyvūs produktai ir pagrindiniai klientų segmentai.

## Savikaina ir pirkimai

- [ ] **Palyginama savikaina**
  Įsigijimo arba gamybos savikaina, jai priskirtas transportas ir kitų tiesioginių kaštų paaiškinimas.
- [ ] **Tiekėjų sąlygos**
  Pirkimo kainos, kiekio nuolaidos, premijos, minimalūs kiekiai ir mokėjimo terminai.
- [ ] **Savikainos pokyčiai**
  Kainų pakeitimai ir laikotarpiai, nuo kada jie taikomi.

© Donatas Kemėšius · kemesius.lt

# Prieš komercinį auditą

Duomenų pasirengimo sąrašas

## Klientai ir sąlygos

- [ ] **Komerciniai susitarimai**
  Klientų nuolaidos, premijos, atsiskaitymo, pristatymo ir grąžinimo sąlygos.
- [ ] **Gautinos sumos**
  Skolų amžius, pradelsti mokėjimai ir klientų kredito ribos, jei taikomos.
- [ ] **Papildomos pardavimo sąnaudos**
  Komisiniai, pristatymas klientui, aptarnavimo ar kitos nuo pardavimo priklausančios sąnaudos.

## Pardavimo procesas

- [ ] **Pasiūlymų ir užsakymų eiga**
  Kaip rengiamas pasiūlymas, patvirtinama nuolaida ir perduodamas užsakymas.
- [ ] **Dešimt sandorių iš viso**
  Sutarta atranka iš laimėtų ir pralaimėtų sandorių. Pasiūlymas, galutinė kaina ir sprendimo aplinkybės.
- [ ] **Atsakomybės ir rodikliai**
  Kas priima kainodaros bei nuolaidų sprendimus ir kokius rodiklius komanda naudoja.

Jei dalies duomenų nėra, pažymėkite, ko trūksta. Nežinoma savikaina nėra nulinė savikaina.

Šis sąrašas padeda pasirengti. Audito apimtis ir numatyti rezultatai aptariami atskirai. Prioritetai nustatomi pagal poveikį pelnui, skubą ir įgyvendinimo pastangas.

## Norite tai patikrinti su savo skaičiais?

Aptarkime kainodarą, savikainą ar komercinio audito poreikį. Pirmas pokalbis nemokamas ir be įsipareigojimų.

kemesius.lt/kontaktai.html

© Donatas Kemėšius · kemesius.lt