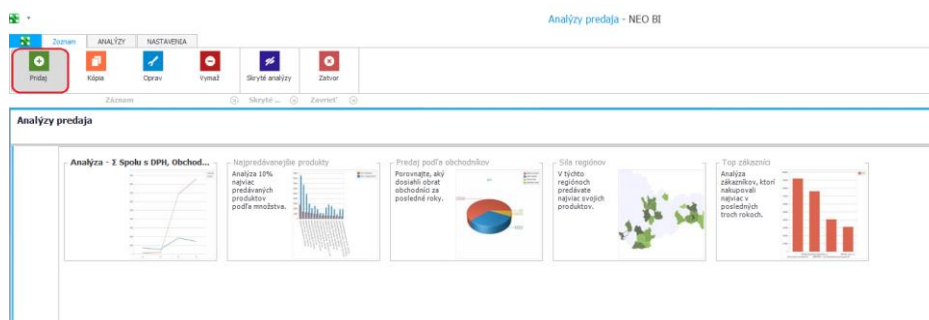
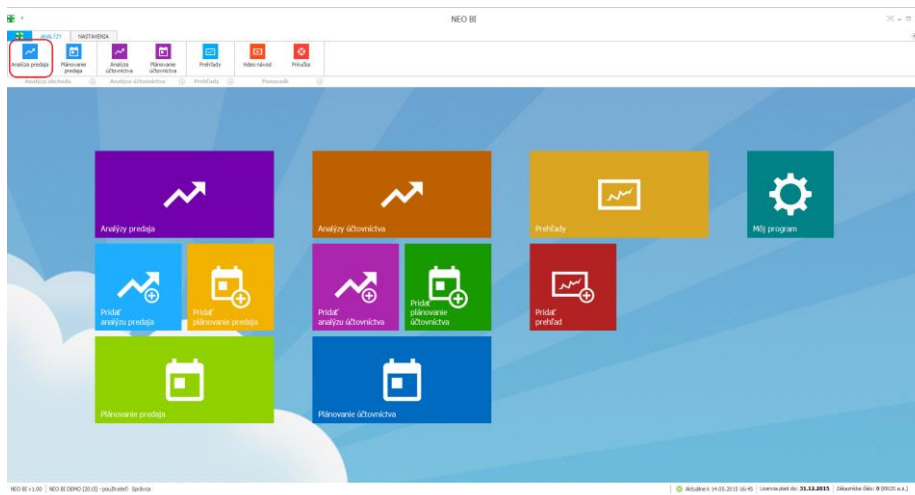
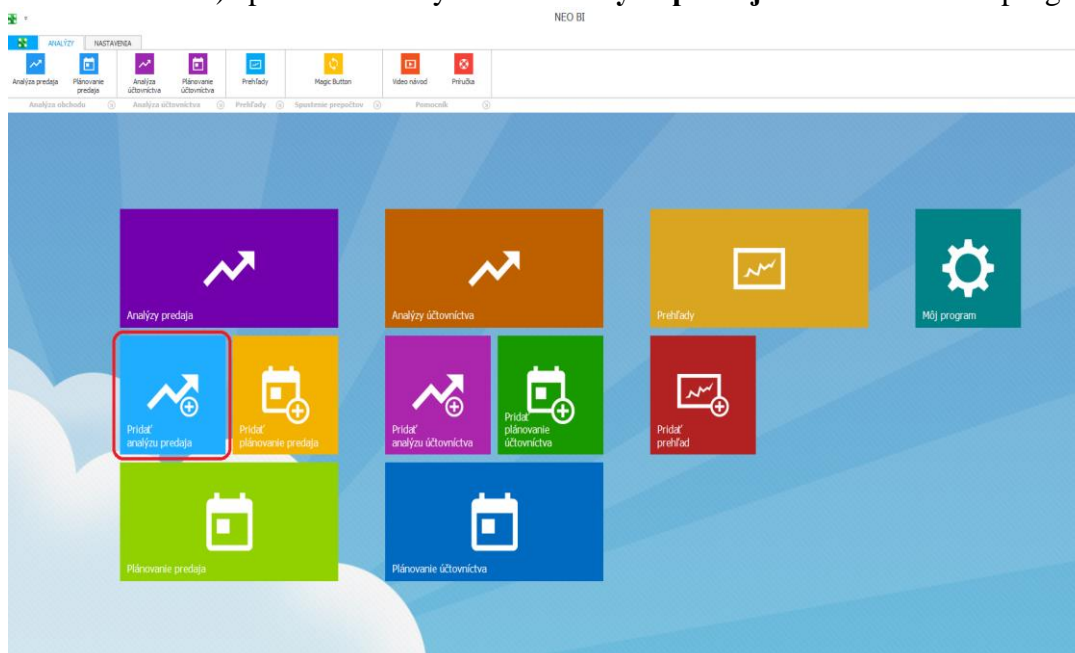


Vytvorenie prvej analýzy predaja

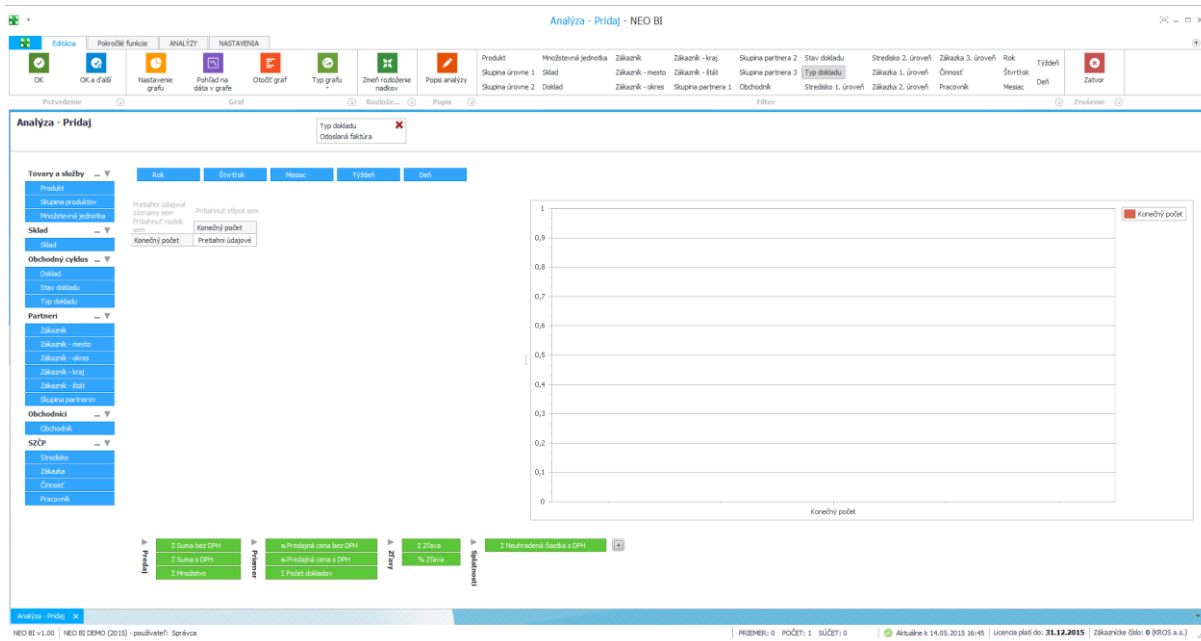
1. Novú analýzu predaja možno pridať dvomi spôsobmi:
 - a) pomocou ikony v hlavnom okne programu **Analýza predaja - Pridaj**.



- b) pomocou ikony **Pridať analýzu predaja** v hlavnom okne programu



- Po tomto kroku sa dostanete do hlavného okna pre vytvorenie samotnej analýzy predaja. Vrchnú lištu tvoria rôzne funkcie pre prácu s touto analýzou (bližšie popísané v [používateľskej príručke](#)).



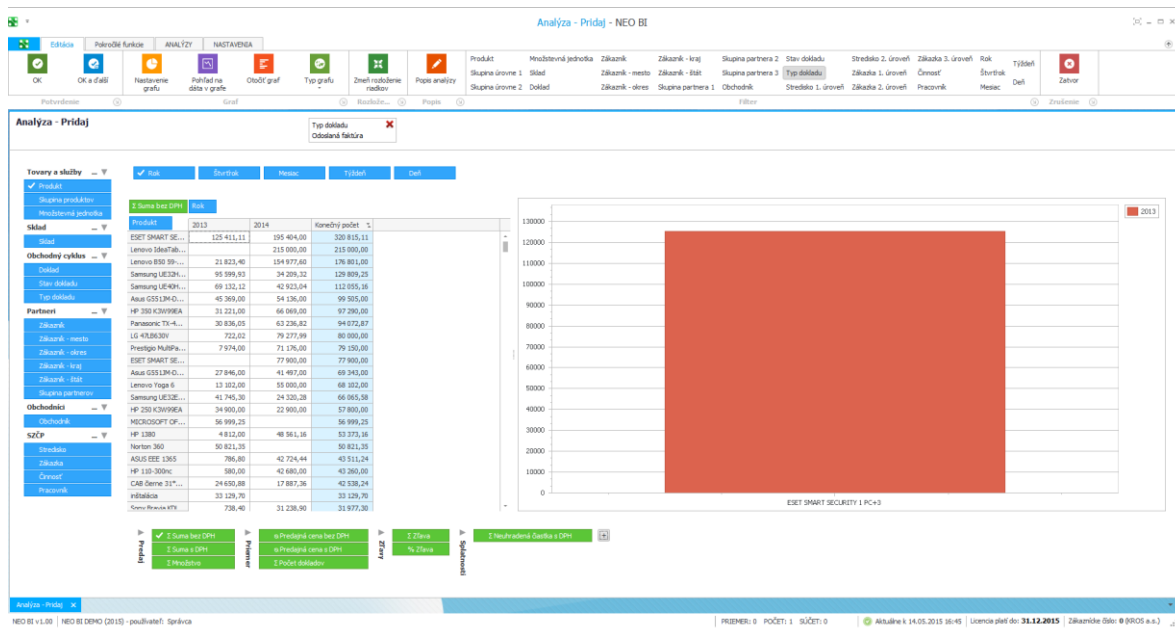
- Každá analýza sa skladá z údajov obsiahnutých v kontingenčnej tabuľke. Údaje do tejto tabuľky vložíte postupným zaklikávaním jednotlivých kritérií.

Na **príklade** si vysvetlíme, ako vytvoriť jednoduchú analýzu predaja.

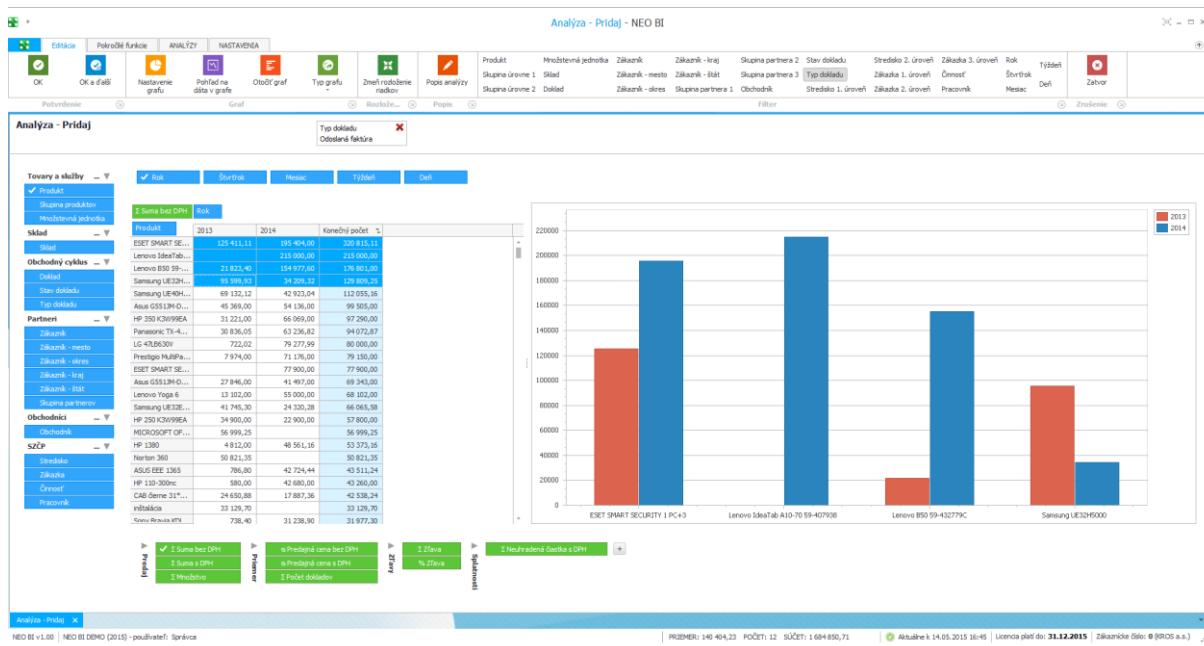
Analýza predaja - Medziročné porovnanie predajnosti produktov.

Ak potrebujete porovnať predajnosť svojich produkt medzi jednotlivými rokmi, z kritérií vyberte do kontingenčnej tabuľky nasledovné: **Produkt** (kategória Tovary a služby), **Suma bez DPH** (Peňažné hodnoty), **Rok** (Časové členenie).

Bližší popis jednotlivých kritérií nájdete v [používateľskej príručke](#).



Najlepšie uvidíte tieto dáta prehľadne zobrazené v grafe. Pre zobrazenie údajov z kontingenčnej tabuľky do grafu stačí, ak označíte myšou riadky alebo čísla v tabuľke, ktoré chcete analyzovať.



Takto si môžete vybrať, ktoré produkty chcete v grafe zobraziť a medziročne ich porovnať.