

Revenue Analysis in Power BI

Volledig inzicht in omzet, marge en groei —
per klant, product en regio, real-time beschikbaar.

WAT IS REVENUE ANALYSIS?

Revenue Analysis geeft **volledig inzicht in omzet, marge en verkoopprestaties** — van orderregel tot groepsniveau. Met Axelio's Power BI-oplossing schakel je moeiteloos tussen strategische omzetoverzichten voor **sales- en directieniveau** en gedetailleerde analyses voor **sales- en commerciële planning** — automatisch, real-time en visueel beschikbaar.

SALES & COMMERCIAL SPECIALISTEN

Omzetdiepgang, direct inzetbaar

- Omzet- en margeontwikkeling per klant, product en regio
- Cross-sell & upsell potentieel via klantsegmentatie
- Pijplijn- en conversieanalyse gekoppeld aan gerealiseerde omzet
- Prijs- en kortingsanalyse per orderregel
- Scenario's: Actuals vs. Budget vs. Forecast met USERELATIONSHIP

VOOR NIET-SALESSPECIALISTEN

Eenvoudig begrijpen, snel beslissen

- Groeien we? → zichtbaar in de omzettrend
- Welke klanten en producten presteren het best? → direct in de ranking
- Halen we onze targets? → vergelijking in één klik
- Waar liggen kansen voor extra omzet? → zichtbaar in cross-sell inzichten
- Geen Excel, geen wachten — altijd actueel inzicht

WAAROM AXELIO REVENUE ANALYSIS

Realtime omzetinzicht

Van maandafsluiting naar dagelijks inzicht in omzet, marge en groei per dimensie.

Klant- & productrentabiliteit

Direct zicht op welke klanten en producten het meest bijdragen aan marge, niet alleen omzet.

Nauwkeurige forecasting

Actuals, budget en forecast gecombineerd voor scherpere omzetprognoses.

Naadloze CRM/ERP-integratie

Compatibel met Dynamics 365 Sales, Salesforce, SAP en Business Central.

TECHNISCHE USP'S & COMMERCIEEL VOORDEEL

Aspect	Technische USP	Commercieel voordeel
Omzet-decompositie	Automatische opsplitsing volume-, prijs- en mix-effecten	Direct zicht op groeidrivers
Klant- & productsegmentatie	Dynamische segmentatie op marge, omzet en frequentie	Gerichte accountstrategie
Scenario-switching	USERELATIONSHIP AC/BUD/FC	Directe vergelijking actuals, budget & forecast
Cross-sell detectie	Marktbasket- & associatie-analyse	Verhoogde omzet per klant
Datasource-onafhankelijk	Compatibel met meerdere CRM- & ERP-systemen	Flexibiliteit & toekomstbestendigheid

RETURN ON INVESTMENT

Gemiddelde ROI bij implementatie Revenue Analysis

-80%

Tijdsbesparing
omzetrapportage

<3 mnd

Terugverdientijd
implementatie

4—6×

Snellere inzichten
voor sales & directie

€34K+

Jaarlijkse besparing
FTE & Excel-kosten

Berekening: Gebaseerd op 3 FTE Sales/Commercial (gem. dagloon €350) waarbij de omzetrapportage van **gemiddeld 2,5 dag/maand** teruggebracht wordt naar **0,5 dag/maand** (besparing: 2 dagen/mnd × 3 FTE × €350 = €2.100/mnd = **€25.200/jaar**). Aanvullend €9.000/jaar besparing op Excel-licenties, fouterstel en versiebeheer. Totaal: **~€34.000/jaar**. Individuele ROI afhankelijk van omzetvolume, aantal klanten/producten en CRM/ERP-complexiteit.

TECHNISCHE ARCHITECTUUR

- 1 Data-extractie uit CRM & ERP**
Dynamics 365 Sales, Salesforce, SAP, Business Central — gestandaardiseerde bronkoppeling.
- 2 Transformatie & standaardisatie**
Orderregels, klanten, producten en scenario-informatie naar één model.
- 3 Centrale dataset & rapportage**
Geavanceerde Power BI-measures als basis voor alle omzetrapportages.
- 4 Cloud-ready via Azure**
Snelle onboarding, datavalidatie en salesteam-training inbegrepen.

IMPACT VOOR KLANTEN

- Sneller omzetinzicht**
Van dagen naar minuten — directe besluitvorming voor sales & directie.
- Hogere marge**
Beter zicht op klant- en productrentabiliteit stuurt gerichte prijsbeslissingen.
- Nauwkeurigere forecasts**
Eén geïntegreerd model voor actuals, budget en forecast.
- Verminderd Excel-risico**
Minder handmatig rapportagewerk — minder fouten, meer transparantie.

VOOR WIE?

CSO / Sales Director

Commercial Controller

Account Manager / Sales Team

CFO / Finance

IT-afdeling / CRM-beheer

Mid-market & Enterprise

Internationaal opererende organisaties

AXELIO

Vraag een demo aan

axelio.eu
data@axelio.eu