



Projectile

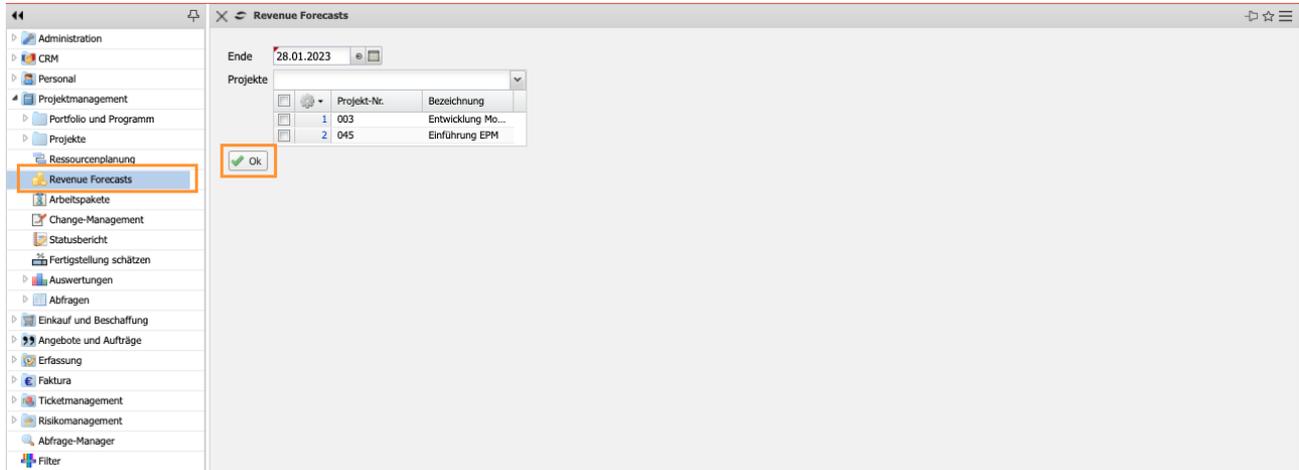
Version 6

Die integrierte Gesamtlösung für
Dienstleister: Projekte, Prozesse, Wissen.

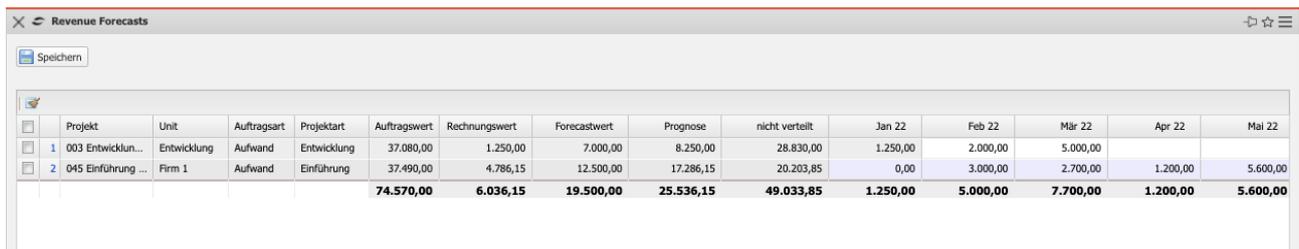
Revenue Forecast

Revenue Forecast

Mit der Hilfe des Revenue Forecasts können Sie im Wesentlichen eine fundierte Vorhersage oder Schätzung für das kommende Jahr, d. h. wie viel Geld Ihr Unternehmen wahrscheinlich einnehmen wird, erstellen.



Nach der Auswahl des Enddatums des Revenue Forecasts und der gewünschten Projekte, erhalten Sie die folgende Auflistung:



Projekt	Unit	Auftragsart	Projektart	Auftragswert	Rechnungswert	Forecastwert	Prognose	nicht verteilt	Jan 22	Feb 22	Mär 22	Apr 22	Mai 22	
1	003 Entwicklung...	Entwicklung	Aufwand	Entwicklung	37.080,00	1.250,00	7.000,00	8.250,00	28.830,00	1.250,00	2.000,00	5.000,00		
2	045 Einführung ...	Firm 1	Aufwand	Einführung	37.490,00	4.786,15	12.500,00	17.286,15	20.203,85	0,00	3.000,00	2.700,00	1.200,00	5.600,00
				74.570,00	6.036,15	19.500,00	25.536,15	49.033,85	1.250,00	5.000,00	7.700,00	1.200,00	5.600,00	

- **Projekt:** Die Auflistung der ausgewählten Projekte.
- **Unit:** Die Unit des Projekts.
- **Auftragsart:** Die im Projekt ausgewählte Auftragsart.
- **Projektart:** Die im Projekt ausgewählte Projektart.
- **Auftragswert:** Die Summe aller freigegebenen Aufträge des Projekts.
- **Rechnungswert:** Die Summe aller Rechnungsbeiträge des Projekts.
- **Forecastwert:** Die Summe aller in den Monatsspalten eingetragenen Werte.
- **Prognose:** Die Summe der Rechnungen und des Forecasts ab der aktuellen Periode. Die Forecasts der Vergangenheit werden hier nicht beachtet.
- **nicht verteilt:** Der Auftragswert - Prognose. Der Wert, der noch nicht in Rechnung gestellt oder prognostiziert wurde.

- **Monate (hier: Januar 2022 bis Mai 2022):** Die Werte, aus denen sich der Forecast zusammensetzt.