

Michał Płonka

Portfolio (wybrane projekty)

Spis treści

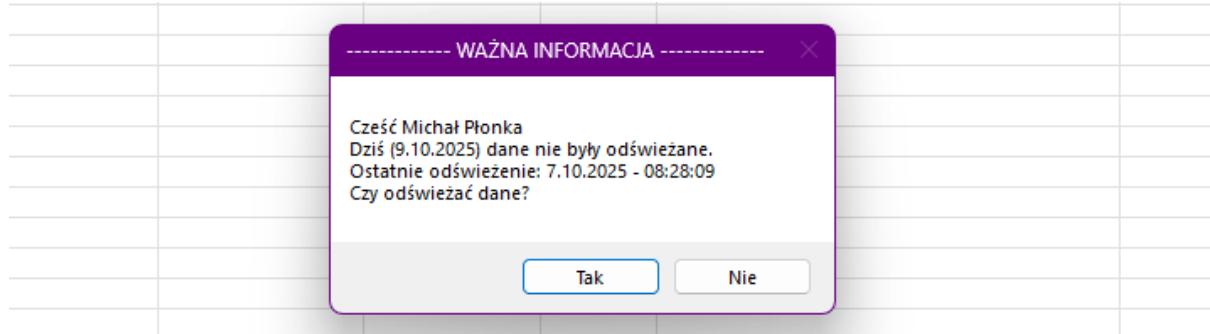
1	Podpinanie do audytów (Power Query)	2
1.1	Formularz (VBA)	2
1.2	Funkcje i makro	3
2	Narzędzie do wyszukiwania perspektywicznych sklepów (Power Query + VBA).....	5
3	Arkusz do podpinania / odpinania sklepów (Google Sheets)	6
4	Weryfikator Danych (Power BI).....	7
5	Tabela SQL agregująca sprzedaż (SSMS)	8
6	Automat obliczający wartość premii dla pracownika (Power Query + VBA)	9
7	Wyszukiwarka listingów (Power Query + VBA)	10
8	Koszty stałe dla RKS (Power Query + VBA).....	11
9	Karty zadań dla PH (Power Query + VBA)	12
10	Narzędzie do sczytywania faktur w PDF (Power Query + VBA)	13
	Epilog SQL – nauka	15

1 Podpinanie do audytów (Power Query)

Narzędzie do użytku tylko w obrębie Działu Analiz, ale niesamowicie przyspieszające pracę. Służy ono do przypinania sklepów do poszczególnych audytorów. Audytują oni sklepy w obrębie danego regionu, dlatego przypinamy im sklepy z żądanego regionu do określonej daty.

1.1 Formularz (VBA)

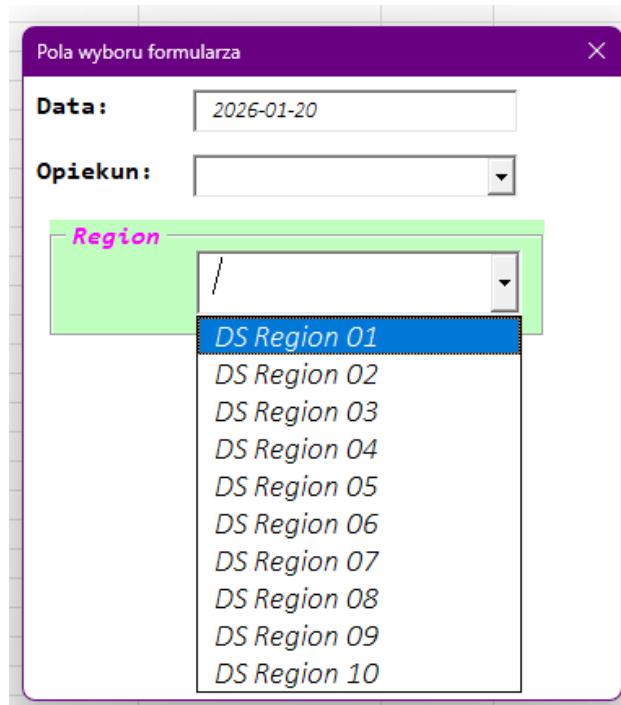
Baza sklepów będących w obsłudze stale się zmienia, więc tuż po otwarciu pliku Excel program zapytą nas czy ma odświeżać dane:



Po wybraniu opcji „Tak”, dane są odświeżane w Power Query i ładowane do Arkusza 1 i 2 i jeżeli otworzymy to narzędzie kolejny raz w ciągu tego samego dnia to pytanie o odświeżanie danych już nie padnie.

W Power Query z całej bazy filtrowane są tylko sklepy będące w obsłudze Przedstawicieli Handlowych (PH), wykluczamy sklepy należące do określonych sieci lub kategorii Nielsen itp. Do każdego sklepu przypisujemy w jakim regionie się znajduje (od 1 do 10). Do Arkusza 2 wgrywamy listę audytorów (imię i nazwisko i kod audytor).

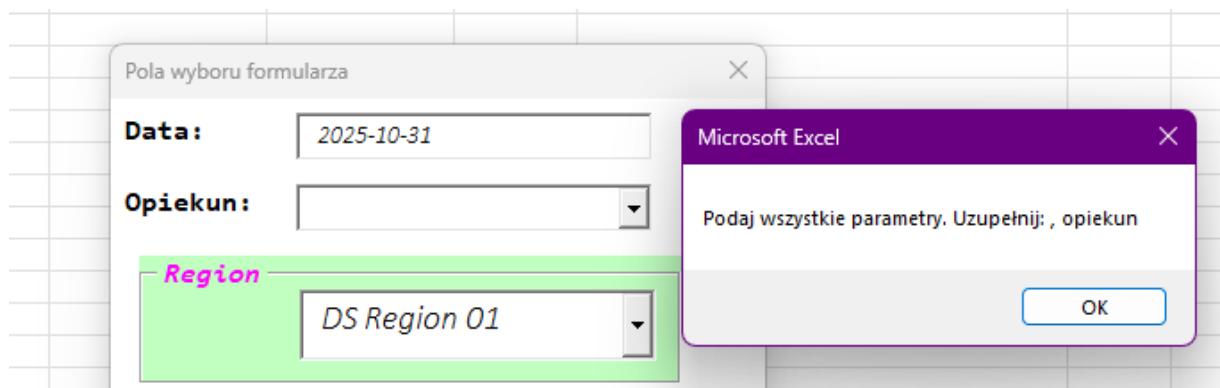
W Arkuszu 3 przyciskiem uruchamiamy formularz i pojawia się okienko z polami wyboru:



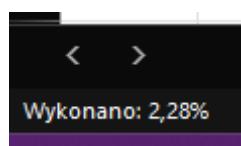
W sekcji Data (oznaczającą do kiedy sklepy będą przypisane do audytora) automatycznie wstawiana jest data o 10 dni późniejsza niż bieżąca. Można jednak tą datę edytować i wpisać datę wskazaną przez audytora (na przykład; do końca miesiąca). Sprawdzana jest tu także poprawność danych - czyli nie można ustawić daty nieistniejącej:



Jeżeli nie wybierzemy wszystkich parametrów to program nas o tym poinformuje i nie załaduje danych.



Po wyborze daty, audytora i regionu klikamy przycisk „DODAJ” i dane są przetwarzane, a na pasku możemy zobaczyć bieżący postęp:



Po zakończeniu widzimy dane w tabeli w układzie: nr klienta (kolumna1), kod audytora (kol. 2) i data. Można wówczas zewnętrznym dodatkiem Excela załadować dane do bazy.

Dzięki temu rozwiązaniu mamy pewność, że wgrywane dane będą poprawne:

- mechanizm przypominający o odświeżeniu danych,
- brak konieczności ręcznego kopowania numerów i kodów z jednej tabeli do drugiej,
- walidacja danych,
- zwiększenie efektywności.

1.2 Funkcje i makro

Zamiast rozwiązania z formularzem stworzyłem narzędzie wykorzystujące funkcje Excela. Działa ono znacznie szybciej niż formularz (przetwarza dane w mniej niż 1 sekundę, a formularz około 90 sekund). Panel sterujący jest podobny jak przy formularzu:

Dokument jest przeznaczony wyłącznie do celów rekrutacyjnych i oceny kwalifikacji kandydata. Kopiowanie, modyfikacja, publiczne rozpowszechnianie oraz wykorzystywania w celach innych niż rekrutacyjne wymaga pisemnej zgody autora.

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
1 Data (do kiedy):	4.12.2025		Ostatnie odświeżenie: 2.12.2025 - 10:49:49									Id Relacji Symbol Klienta Kod TME Relacja do dnia Operacja: 1 lub 0
2 Audytor:	Krzysztof Jarzyna	dskj				Inne nr BB w Tabeli - popraw dane poprzez przycisk!!!						
3 Region:	DS Region 01	Ilu klientów: 645			BB_808805		BB_39416	dskj	2025-12-04	Dodaj/Zmień	1	
4					BB_332436		BB_165763	dskj	2025-12-04	Dodaj/Zmień	1	
5					BB_607720		BB_450231	dskj	2025-12-04	Dodaj/Zmień	1	
6					BB_606407		BB_386779	dskj	2025-12-04	Dodaj/Zmień	1	
7					BB_270391		BB_292292	dskj	2025-12-04	Dodaj/Zmień	1	
8					BB_69040		BB_49343	dskj	2025-12-04	Dodaj/Zmień	1	
9					BB_254127		BB_152007	dskj	2025-12-04	Dodaj/Zmień	1	
					BB_254128		BB_153126	dskj	2025-12-04	Dodaj/Zmień	1	

Przy wyborze daty pojawia się mini kalendarz z którego wybieramy żądaną datę:

Data (do kiedy):	4.12.2025	Ostatnie odświeżenie: 2.12.2025 - 10:49:49
Audytor:	Krzysztof Jarzyna	
Region:	DS Region 03	
DODAJ do Tabeli		

< > December 2025

Wk	Su	Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa
49	30	1	2	3	4	5	6

50	7	8	9	10	11	12	13
----	---	---	---	----	----	----	----

51	14	15	16	17	18	19	20
----	----	----	----	----	----	----	----

52	21	22	23	24	25	26	27
----	----	----	----	----	----	----	----

1	28	29	30	31	1	2	3
---	----	----	----	----	---	---	---

2	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	----

Status of Built-In Date Picker

Audytor wybierany jest z listy rozwijanej; a jego kod wyszukiwany jest w innym arkuszu.

Dla regionów również stworzona jest lista, z tym, że odpowiednie sklepy otrzymujemy w kolumnie F dzięki funkcji FILTRUJ:

Krzysztof Jarzyna	dskj	BB_39416
DS Region 03	Ilu klientów: 778	BB_165763
do Tabeli		BB_450231
		BB_386779
		BB_292292
		BB_49343
		BB_152007
		BB_153126

Pod przyciskiem „Dodaj do Tabeli” umieszczone jest makro które kasuje dane z tabeli i wstawia nowe dane (data, kod audytora, kody sklepów), a na zielono zmieni się komórka G2:

G	H	I	J	K	L	M
		Id Relacji	Symbol Klienta	Kod TME	Relacja do dnia	Operacja: 1 lub 0
OK - można wgrywać			BB_808805	dskj	2025-12-04	Dodaj/Zmień 1
			BB_332436	dskj	2025-12-04	Dodaj/Zmień 1
			BB_607720	dskj	2025-12-04	Dodaj/Zmień 1
			BB_606407	dskj	2025-12-04	Dodaj/Zmień 1
			BB_270391	dskj	2025-12-04	Dodaj/Zmień 1
			BB_69040	dskj	2025-12-04	Dodaj/Zmień 1
			BB_254127	dskj	2025-12-04	Dodaj/Zmień 1
			BB_254128	dskj	2025-12-04	Dodaj/Zmień 1
			BB_602340	dskj	2025-12-04	Dodaj/Zmień 1
			BB_600213	dski	2025-12-04	Dodaj/Zmień 1

2 Narzędzie do wyszukiwania perspektywicznych sklepów (Power Query + VBA)

To rozwiązanie ma na celu przyspieszenie wyszukiwania sklepów, które spełniają określone warunki. Użytkownik wkleja do Arkusza 1 całą bazę sklepów (około 10 tys.) z ich danymi i obrotami za ostatnie 15 miesięcy.

SymbolKlient	Nilsen	Nazwa	Kanal	Opiekun	Telefon	Sieć Handlowa	Sieć Firma	msc_1	msc_2	msc_3	msc_4	msc_5	msc_6	msc_7	msc_8	msc_9	msc_10	msc_11	msc_12	msc_13	msc_14	Suma
BB_235627	<nieokreślona>	Sklep Spo. Nie dotyczy Potencjalny	602730845	Niezrzeszona	Rabat			2024/01	2024/02	2024/03	2024/04	2024/05	2024/06	2024/07	2024/08	2024/09	2024/10	2024/11	2024/12	2025/01	2025/02	Suma końcowa 388

W innej zakładce ma ustawione parametry, którymi może „żonglować”, by po przeliczeniu otrzymać przefiltrowane dane:

- wykluczamy sklepy które w badanym okresie miały sprzedaż powyżej danej wartości,
- pomijamy sklepy które miały zbyt niską sprzedaż,
- uwzględniamy sklepy które miały obrót przez X miesięcy,
- usuwamy sklepy które znajdują się w pliku historycznym.

Wykluczenie	
indeks	sprzedaż powyżej
B	10000
indeks	sprzedaż poniżej
B	300
indeks	brak sprzedaży poniżej mies
B	7
indeks	plik historyczny wykluczenie
B	18

Przelicz

Dodatkowo uwzględniamy sklepy o określonej kategorii Nielsen, pomijamy sklepy z danej sieci handlowej, franczyzowej. W rezultacie otrzymujemy przefiltrowaną bazę sklepów oraz w tabeli przedstawnej te sklepy podzielone wg docelowych opiekunów:

A	B	C	D
agent	Województwo	Obrót 15 msc	Ilość sklepów
1 Krzysztof Jarzyna	kujawsko-pomorskie	5 798 zł	6
2	lubuskie	4 827 zł	4
3	śląskie	3 873 zł	3
4	wielkopolskie	12 640 zł	10
5	zachodniopomorskie	5 798 zł	5
6		32 936 zł	28
7 Krzysztof Jarzyna Suma			
8 Janusz Nowak	lubelskie	12 281 zł	5
9	łódzkie	7 549 zł	7
10	mazowieckie	2 588 zł	3
11	opolskie	9 283 zł	3
12	podlaskie	5 217 zł	2
13	pomorskie	25 462 zł	17
14	warmińsko-mazurskie	4 892 zł	7
15 Janusz Nowak Suma		67 273 zł	44
16 Marzena Bigos	dolnośląskie	3 252 zł	2
17	małopolskie	57 126 zł	21
18	podkarpackie	8 339 zł	3
19	świętokrzyskie	8 252 zł	4
20 Marzena Bigos Suma		76 969 zł	30
21 Suma końcowa		177 178 zł	102

3 Arkusz do podpinania / odpinania sklepów (Google Sheets)

W głównym arkuszu użytkownik widzi w sprawie ilu sklepów musi podjąć działanie (akceptacja lub odmowa). W kolumnie D znajduje się link do skoroszytu danego Dystryktu:

A	B	C	D
Zbiorcza informacja o ilości przepieć/zamian			
Dystrykt	KKS	KDSL	Przejdź do arkusza
Dystrykt 1	0	7	Dystrykt 1
Dystrykt 2	1	4	Dystrykt 2
Dystrykt 3	0	5	Dystrykt 3

W głównej zakładce danego Dystryktu widzimy te dane w rozbiciu na poszczególne regiony:

Operacja region	Do zatwierdzenia	Do wypełnienia
	KKS	KDSL
R2	0	5
R2zamiana	0	
R3	0	0
R3zamiana	0	
R5	0	2
R5zamiana	0	

Każdy region ma dedykowany dla siebie arkusz w którym uzupełnia niezbędne dane. Użytkownicy mają dedykowane kolumny w których podejmują akcje:

UZUPEŁNIA KKS	
Zgoda KKS	Komentarz KKS (wymagany przy braku akceptacji)
Tak	<input checked="" type="checkbox"/>
Tak	<input type="checkbox"/>
Nie	<input type="checkbox"/>
Nie	<input type="checkbox"/>

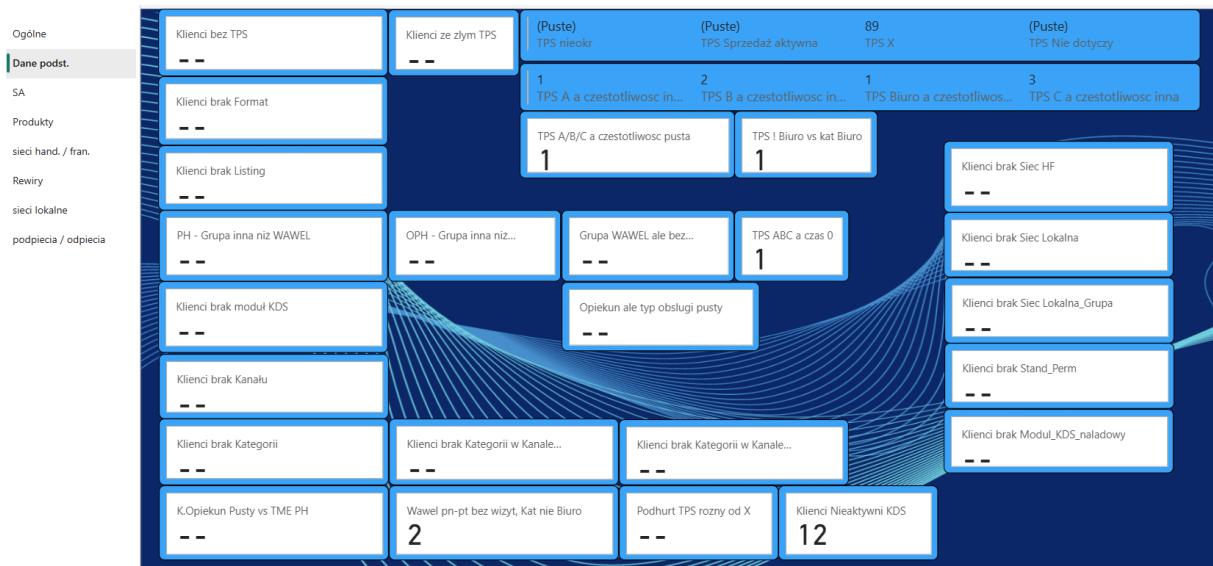
Po dokonaniu akcji program przelicza ile decyzji do podjęcia pozostało.

Rozwiążanie to przyspiesza proces decyzyjny i zapewnia integralność danych. W jednym miejscu mamy umieszczone informacje nt zmian u klientów. Możemy też je wykorzystać na potrzeby dalszego raportowania

4 Weryfikator Danych (Power BI)

Weryfikator Danych w Power BI to Dashboard z wieloma połączonymi między tabelami zapewniający kompleksową kontrolę jakości danych, szybkie wykrywanie błędów i wysoką skalowalność analizy. To narzędzie znaczco zwiększa wiarygodność raportów i efektywność pracy zespołów analitycznych.

Raport na bieżąco rozbudowywany; łącznie zawiera ponad 100 miar DAX.



5 Tabela SQL agregująca sprzedaż (SSMS)

Bardzo często w analizach lub narzędziach obliczałem miesięczną sprzedaż w rozbiciu na poszczególnych klientów. Wielokrotnie zdarzało się że interesariusze chcieli zobaczyć tą sprzedaż w rozbiciu na produkty konfekcyjne i luzowe. Dlatego przy przyspieszyć pracę oraz odświeżanie danych stworzyłem tabelę która zawiera odpowiednie dane:

```

13  INSERT INTO Klient_Sprzedaz_Rok_msc (SymbolKlienta, Rok_msc, Obrót_luz, Obrót_konfekcja, Obrót_TOTAL)
14  SELECT SymbolKlienta
15      ,Rok_msc
16      ,COALESCE([luz] , 0) AS Obrót_luz
17      ,COALESCE([konfekcja] , 0) AS Obrót_konfekcja
18      ,COALESCE([luz] , 0) + COALESCE([konfekcja] , 0) AS Obrót_TOTAL
19  FROM (SELECT WartoscSprz ,FORMAT(Data, 'yyyy-MM') AS Rok_msc, SymbolKlienta, CechaTOWAR2
20        FROM [Faktur_Klient] AS pfk
21       JOIN [produkty] AS p
22         ON p.IDTowar = pfk.IDTowar
23       JOIN [Client] AS k
24         ON pfk.IDKlient = k.IDKlient
25       WHERE Data >= '20230101' AND
26             pfk.IDKlient IS NOT NULL) AS Src
27  PIVOT (
28      SUM(WartoscSprz) FOR cechatowar2 IN ([luz], [konfekcja])
29 ) AS Pvt

```

Sprzedaż agregowana jest do miesięcy, a następnie robiony jest Pivot, by w rezultacie otrzymać kwotę dla luzu, konfekcji i całości:

	SymbolKlienta	Rok_msc	Obrót_luz	Obrót_konfekcja	Obrót_TOTAL
1	BB_557125	2025-08	178.1600	734.9100	913.0700
2	BB_200102	2025-09	223.9200	914.5100	1138.4300

Stworzyłem także procedurę uruchamianą codziennie przez Agent Job, która aktualizuje tabelę w oparciu o bieżący stan faktur:

```

4   CREATE PROCEDURE AktualizujObrutyMiesieczne
5   AS
6   BEGIN
7       -- Usuń dane z tabeli tymczasowej
8       TRUNCATE TABLE Klient_Sprzedaz_Rok_msc_tmp;
9       --insert danych za 2 ostatnie miesiące do tabeli tmp
10      INSERT INTO Klient_Sprzedaz_Rok_msc_tmp (SymbolKlienta, Rok_msc, Obrót_luz, Obrót_konfekcja, Obrót_TOTAL)
11          SELECT SymbolKlienta
12              ,Rok_msc
13              ,COALESCE( [luz] , 0) AS Obrót_luz
14              ,COALESCE([konfekcja] , 0) AS Obrót_konfekcja
15              ,COALESCE( [luz] , 0) + COALESCE([konfekcja] , 0) AS Obrót_TOTAL
16          FROM (SELECT WartoscSprz ,FORMAT(Data, 'yyyy-MM') AS Rok_msc, SymbolKlienta, CechaTOWAR2
17              FROM _____Faktur_Klient AS pfk
18              JOIN _____Produkty AS p
19                  ON p.IDTowar = pfk.IDTowar
20              JOIN _____Klient AS k
21                  ON pfk.IDKlient = k.IDKlient
22              WHERE Data >= DATEFROMPARTS(YEAR(DATEADD(MONTH, -1, GETDATE())),
23                                              MONTH(DATEADD(MONTH, -1, GETDATE())),
24                                              1)
25              AND pfk.IDKlient IS NOT NULL
26          ) AS Src
27          PIVOT (
28              SUM(WartoscSprz) FOR cechatowar2 IN ([luz], [konfekcja])
29          ) AS Pvt;
30      -----usuwam dane z głównej tabeli za 2 ostatnie miesiące
31      DELETE FROM Klient_Sprzedaz_Rok_msc
32      WHERE Rok_msc >= FORMAT(DATEADD(MONTH, -1, GETDATE()), 'yyyy-MM');
33      -- Wstaw dane z tmp do głównej
34      INSERT INTO Klient_Sprzedaz_Rok_msc (SymbolKlienta, Rok_msc, Obrót_luz, Obrót_konfekcja, Obrót_TOTAL)
35          FROM Klient_Sprzedaz_Rok_msc_tmp;
36
37  END
GO

```

Najpierw czyszczona jest tabela tymczasowa, następnie dodawana są do niej dane za ostatnie 2 miesiące. W kolejnym kroku z tabeli głównej usuwane są dane za ostatnie 2 miesiące i na końcu do tabeli głównej wstawiane są dane z tabeli tymczasowej.

6 Automat obliczający wartość premii dla pracownika (Power Query + VBA)

Narzędzie pozwala obliczyć wartość premii w oparciu o dane pobierane z innych tabel:

- utarg per sklep,
- liczba etatów na sklepie,
- liczba dni roboczych w miesiącu,
- liczba nieobecności.

Użytkownik wybiera za jaki miesiąc chce wykonać rozliczenie i ustala wartość prowizji:

wartość roboczogodziny			
min	max	Prowizja (%)	
0	99	0,01%	
100	150	0,20%	
151	200	0,30%	
201	250	0,40%	
251	300	0,50%	
301	350	0,60%	
351	400	0,70%	
401	450	0,80%	
451	500	0,90%	
501	550	1,00%	
551	600	1,10%	
601	650	1,20%	
651	700	1,30%	

Po ustaleniu parametrów przelicza dane:

A	B	C	D	E
1 Wybierz miesiąc:				
2 5		Przelicz		

Obliczana jest prowizja na osobę w rozbiciu na poszczególne sklepy:

kod sklepu	ODBIORCA_Adres	utarg całkowity brutto	Ille etatów	Ille godzin pracy	Ille godzin nieobecności	godziny przepracowane TOTAL	utarg na roboczogodzinę	Prowizja	Premia na etat	Premia Total
S1	Choroszcza	480 000,00 zł	6	960	3	957	501,6	1,00%	4 800,00 zł	28 800,00 zł
S2	Pćim	450 000,00 zł	2	320	4	316	1424,1	1,30%	5 850,00 zł	11 700,00 zł
S3	Miami	420 000,00 zł	5	800	5	795	528,3	1,00%	4 200,00 zł	21 000,00 zł
S4	Wąchock	390 000,00 zł	4	640	6	634	615,1	1,20%	4 680,00 zł	18 720,00 zł
S5	Łeba	360 000,00 zł	4	640	7	633	568,7	1,10%	3 960,00 zł	15 840,00 zł
S6	Sosnowiec	330 000,00 zł	6	960	8	952	346,6	0,60%	1 980,00 zł	11 880,00 zł
S7	Kraków Kalwaryjska	300 000,00 zł	7	1120	9	1 111	270,0	0,50%	1 500,00 zł	10 500,00 zł
S8	Jelenia Góra	270 000,00 zł	5	800	10	790	341,8	0,60%	1 620,00 zł	8 100,00 zł
S9	Warszawa	240 000,00 zł	4	640	11	629	381,6	0,70%	1 680,00 zł	6 720,00 zł
S10	Bielsko-Biała	210 000,00 zł	3	480	12	468	448,7	0,80%	1 680,00 zł	5 040,00 zł
S11	Łódź	180 000,00 zł	2	320	13	307	586,3	1,10%	1 980,00 zł	3 960,00 zł
S12	Zakopane	150 000,00 zł	5	800	14	786	190,8	0,30%	450,00 zł	2 250,00 zł
S13	Andrychów	120 000,00 zł	2	320	15	305	393,4	0,70%	840,00 zł	1 680,00 zł
S14	Bydgoszcz	90 000,00 zł	2,5	400	16	384	234,4	0,40%	360,00 zł	900,00 zł



Algorytm uwzględnia że użytkownik może ułożyć produkty w dowolnej kolejności (nie rosnąco wg ID). Mimo to wyszuka czy takie unikatowe zestawianie produktów już istnieje.

W kolejnym arkuszu mamy możliwość wyszukiwania po konkretnym produkcie (w ilu sklepach jest na listingu a w ilu wg planogramu sieci powinien być):

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1 Wybierz produkt:		do jakich BB (aktywnych) jest przypisany produkt:	W ilu PSD jest obecny produkt:						
2 Bombonierka Kasztanki (330g)		BB_140910	5		kod sklepu	typ sklepu	W jakich sklepach produkt powinien być:		6
		BB 142468			D01014	Sklep Własny			
					D01039	Sklep Własny			

8 Koszty stałe dla RKS (Power Query + VBA)

Celem tego narzędzia jest ułatwienie rozliczania kosztów Kierownikom Regionalnym. Po wybraniu docelowego okresu rozliczeniowego, użytkownik odświeża dane i do arkusza ładują się informacje nt sklepów (nazwa, adres, opiekun, rodzaj i kwota kosztu w poprzednim okresie, obroty za poszczególne miesiące itp.) Na górze arkusza mamy widoczne zdjęcia dla danego sklepu (wyszukiwane jest zdjęcie dla aktywnego wiersza).

Okres	Rok	Numer BB	NazwaKlienta	Adres	Opiekun	Rodzaj opłaty	Rodzaj kosztu	Warunki kosztu	Przelicz od	Własna nazwa kosztu (Wymagana jeżeli rodzaj kosztu = Inny)	Koszt okres poprzedni
05-07	2025	BB_283778	Sklep Fajny	Choroszcza	Zdzichu Nowak	Towar	Od obrotu TOTAL	1,00%	Total		200

Na podstawie zdjęcia RKS decyduje czy akceptuje koszt dla danego sklepu:

P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	AA
3 MIESIĄC OKRESU											
Zdjęcie 4	Zdjęcie 5	3 MIESIĄC OKRESU	Zdjęcie 6								
Brak zdjęcia X											
Total 1 msc obrót 1102	Total 2 msc obrót 2269	Total 3 msc obrót 63	TOTAL Obrót okres luz 3434	konfekcja 1853	Akceptuje <input checked="" type="checkbox"/>	Nie akceptuje <input type="checkbox"/>	Komentarz (wymagany przy braku akceptacji) Sklep Fajny	Grupuj wg Skllep Fajny	Czy liczyć obrót <input type="checkbox"/>	Czy drukować <input checked="" type="checkbox"/>	

Narzędzie ma wbudowane mechanizmy sprawdzające poprawność i kompletność danych. Jeżeli warunki nie są spełnione to niemożliwe będzie wydrukowanie rozliczenia do PDF i zapisu danych w pliku globalnym (zbiorczy plik dla wszystkich regionów przechowywany na Sharepoint). Na wydruku widoczne jest rozbicie poszczególnych rodzajów kosztów oraz ich udział względem obrotu:

Rozliczenie kosztów stałych Region 8 w okresie 05-07.2025

Rodzaj kosztu	Koszt szacowany	Koszt zweryfikowany	Koszt bez akceptacji
Od obrotu TOTAL	15 000	14 000	1 000
KDS	24 100	24 000	100
Stand Permanentny	600	600	0
39 700	38 600	1 100	

Rodzaj kosztu	Koszt zweryfikowany	Obrót	% Udziału
Od obrotu TOTAL	14 000	195 000	7,18%
KDS	24 000	123 500	19,43%
Stand Permanentny	600	5 000	12,00%
38 600	323 500	11,93%	

Narzędzie znacznie przyspiesza i ułatwia pracę, ponieważ koncentruje najważniejsze informacje w 1 pliku. Rozliczenie zaś jest materiałem decyzyjnym dla kadry wyższego szczebla, na którym widać informację zbiorczą dla konkretnego regionu.

9 Karty zadań dla PH (Power Query + VBA)

Narzędzia pozwala dla szybkie przeliczenie celów sprzedażowych na dany miesiąc dla przedstawicieli handlowych. W panelu głównym wybieramy miesiąc i region i odświeżamy dane:

	A	B	C	D	E
1	Generator kart zadań dla PH				
2					
3	FILTRY				
4	Wybierz okres ==> 2025-10				
5	Wybierz Region ==> <Wszystkie>				
6					
7	1. Odśwież dane		Odświeżono dane: 07.10.2025 - 10:40:57 status email PH: OK status email RKS: OK status email DM: OK		
8					
9					
10					

Po odświeżeniu generujemy karty zadań do PDF, a następnie przesyłamy do poszczególnych opiekunów:

11			
12		2. Generuj karty	Wygenerowano karty: 07.10.2025 - 10:45:21
13			
14			
15			
16			
17		3. Wyślij e-maile	Wysłano maile: 07.10.2025 - 10:50:03
18			
19			

Narzędzie eliminuje mnóstwo żmudnej i powtarzalnej pracy (kopiowanie celów z jednej tabeli do karty zadań, drukowanie arkusza do PDF, tworzenie maila: dodawanie adresatów, dodawanie załącznika, treść maila)

10 Narzędzie do sczytywania faktur w PDF (Power Query + VBA)

Użytkownik ma faktury od klienta w formie PDF i chciałby zweryfikować poprawność danych, zwłaszcza w zakresie kwot. Przepisywanie do excela jest bardzo czasochłonne i obarczone błędem.

<693> Konto Direct dla Firmy PLN-1kr			
Nr rachunku/NRB:	48 1050 1100 1000 0090 8381 9632	PLN	Nr Oddziału: 151 Nr wyciągu: 7
Nr IBAN:	PL48 1050 1100 1000 0090 8381 9632	Nr BIC(SWIFT): INGBPLPW	2212680080

Saldo początkowe :	650,93	Saldo końcowe :	35.092,90
+ suma transakcji uznaniowych . . . :	206.080,46	Przyznany limit zadłużenia :	0,00
- suma transakcji obciążeniowych :	171.638,49		
Liczba uzań (+) :	22	Kwota zablokowana. :	5.484,31-
Liczba obciążen (-) :	103	Kwota prowizji zaległej. :	0,00-
		Saldo dostępne :	29.608,59

Data ks/tr/nr	Tytuł	Dane Kontrahenta	Szczegóły
1.12.2024	Płatność kartą 29.11.2024	10500031-1915031/19730	TR.KART
0097301589844	Nr karty 4598xx5568	LEROUY MERLIN ANDRYCHOW	ANDRYCHOW

Stworzyłem narzędzie w Excel'u, gdzie od komórki A2 wklejamy całą zawartość pliku PDF:

Dokument jest przeznaczony wyłącznie do celów rekrutacyjnych i oceny kwalifikacji kandydata. Kopiowanie, modyfikacja, publiczne rozpowszechnianie oraz wykorzystywania w celach innych niż rekrutacyjne wymaga pisemnej zgody autora.

	A	B	C	D	E
1					
2	Wklej dane:	Kwota	filtr		Przelicz
3					
4	Data wyciągu: 31.12.2024	Strona: 000001	usuń		
5	Data poprzedniego wyciągu: 30.11.2024	usuń			
6	ING BANK ŚLĄSKI S.A.	S.A.	usuń		
7	UL.SOKOLSKA 3454	3454	usuń		
8	BUDOWNICTWO	#N/D	usuń		
9	Wiejska 150	150	usuń		
10	34-199 Łuć	Łuć	usuń		
11	<693> Konto Direct dla Firmy PLN-1	PLN-1kr	usuń		
12	Nr rachunku/NRB: 48 1050 1100 10 7		usuń		
13	Nr IBAN: PL48 1050 1100 1000 0090 221268008		usuń		
14	-----	#N/D	usuń		
15	Saldo początkowe	650,935.092,90	usuń		
16	+ suma transakcji uznaniowych .	: 0,00	usuń		
17	- suma transakcji obciążeniowych	171.638,45	usuń		
18	Liczba uznań (+)	: 22 Kwo 5.484,31-	usuń		
19	Liczba obciążień (-).....	: 103 Kv 0,00-	usuń		
20	Saldo dostępne	: 29.608 29.608,59	usuń		
21	-----	#N/D	usuń		
22	Data ks/tr/nr Tytuł Dane Kontraher Kwota		usuń		
23	-----	#N/D	usuń		
24		#ARG!	usuń		
25	1.12.2024 Płatność kartą 29.11.2024 17,19-		zostaw		
26	0097301589844 Nr karty 4598xx5561 ANDRYCH		zostaw		

W kolumnie B wydobywamy kwotę:

```
=TEKST.PO(USUŃ.ZBĘDNE.ODSTĘPY([@[Wklej dane:]]);" ";-1)
```

W kolumnie C tworzymy filtr na potrzeby Power Query, dzięki czemu usuniemy zbędne wiersze:

```
=LET(
    s;USUŃ.ZBĘDNE.ODSTĘPY(A2);
    first;TEKST.PRZED(s;" ");
    prev;TEKST.PRZED(USUŃ.ZBĘDNE.ODSTĘPY(A1);" ");
    isdate;NIE(CZY.BŁĄD(DATA.WARTOŚĆ(first)));
    prevdate;NIE(CZY.BŁĄD(DATA.WARTOŚĆ(prev)));
    JEŻELI(LUB(isdate;prevdate);"zostaw";"usuń")
)
```

Po przeliczeniu (przetworzenie danych w Power Query) otrzymujemy tabelę ze wszystkimi transakcjami:

E	F	G	H	I	J	K	L	M
Przelicz	Data	Kwota	Firma			Suma	saldo początkowe	Saldo końcowe
	1.12.2024	-17,19	MERLIN ANDRYCHOW ANDRYCH -			34 441,97	650,93	35 092,90
	1.12.2024	-155,35	MERLIN ANDRYCHOW ANDRYCH -					
	1.12.2024	-227,29	Market Spozywczy Andrychow -	Suma uznan		206 080,46		
	1.12.2024	-27,97	MROWKA Andrychow ANDRYCH -	Suma obc		171 638,49		
	1.12.2024	-20	ANDRYCHOW 3 ANDRYCHOW -	Liczba trans			125	

Epilog SQL – nauka

Ucząc się SQL'a korzystałem z kilkunastu platform pozwalających na przećwiczenie swoich umiejętności. Brałem pod uwagę strony, które umożliwiają rozwiązywanie zadań poprzez pisanie skryptu. Na początek wybrałem strony które udostępniają tą funkcjonalność za darmo. Do tej pory wykonałem 424 zadania. Łącznie na tych platformach możemy wykonać 900 darmowych zadań:

Lp	platforma	link	ilość zadań darmowych	ile zrobione	progres
1	Hackerrank	Dashboard HackerRank	58	45	77,59%
2	SQL practise	Practice SQL	53	53	100,00%
3	Codechef	SQL Practice Queries	25	13	52,00%
4	DataLemur	DataLemur	46	10	21,74%
5	SQL test	SQLtest	284	67	23,59%
6	SQLzoo	SQLZoo	120	80	66,67%
7	Stratascratch	https://www.stratascratch.com/	100	38	38,00%
8	Analyst Builder	https://www.analystbuilder.com/	27	26	96,30%
9	Postgre SQL exerci	https://pqexercises.com/	71	37	52,11%
10	Leetcode	https://leetcode.com/problems/	50	8	16,00%
11	Kaggle	Kaggle	20	1	5,00%
12	SQLpad	https://sqllpad.io/	8	8	100,00%
13	LearnSQL	https://learnsql.com/	20	20	100,00%
14	SQLBolt	https://sqlbolt.com/	18	18	100,00%
		SUMA	900	424	47,11%

Dalsza analiza pomoże mi w wybraniu platformy do której wykupię pełny dostęp. Mogę sugerować się ewentualną ceną za rok, wskaźnikiem ceny za jedno zadanie lub interesującym mnie dialektem:

platforma	Calkowita ilość zadań	ile zadań pozostanie w wersji płatnej	cena za rok (USD)	cena/zadanie	T-SQL	Postgres	MySQL
Hackerrank	58	0	0	brak płatnej wersji	1	0	1
SQL practise	53	0	0	brak płatnej wersji	1	0	0
Codechef	284	259	124	0,48	0	0	1
DataLemur	101	55	60	1,09	0	1	1
SQL test	284	0	0	brak płatnej wersji	0	0	1
SQLzoo	120	0	0	brak płatnej wersji	1	1	1
Stratascratch	819	719	139	0,19	1	1	1
Analyst Builder	141	114	99	0,87	1	1	1
Postgre SQL exerci	71	0	0	brak płatnej wersji	0	1	0
Leetcode	308	258	159	0,62	1	1	1
Kaggle	20	0	0	brak płatnej wersji			
SQLpad	230	222	599	2,70	0	1	0
LearnSQL	7085	7065	149	0,02	1	1	1
SQLBolt	18	0	0	brak płatnej wersji	1	0	0
	9592	8692					

Wezmę także pod uwagę jakie ułatwienia są dostępne na danej stronie:

platforma	podpowiadanie nazw kolumn/tabel	wskazówki	rozwiązywanie z wy tłumaczeniem
Hackerrank	0	0	0
SQL practise	1	1	1
Codechef	0	0	1
DataLemur	0	1	1
SQL test	0	1	0
SQLzoo	0	0	0
Stratascratch	0	1	1
Analyst Builder	1	1	1
Postgre SQL exerci	0	1	0
Leetcode	0	0	1
Kaggle	0	1	1
SQLpad		0	0
LearnSQL			
SQLBolt	0	0	1