

USO DE LOS CAMPOS FILA Y VALORES

1	¿CUÁNTO DINERO HEMOS FACTURADO A CADA CLIENTE?
2	¿CUÁL ES LA EMPRESA DE ENVÍO QUE NOS FACTURA DE MEDIA MÁS BARATO?
3	¿QUÉ CANTIDAD DE PEDIDOS NOS HA REALIZADO CADA CLIENTE?
4	¿QUÉ CANTIDAD DE DINERO HA PAGADO CADA CLIENTE EN PORTES?
5	IDENTIFICA DE VERDE LAS CIUDADES QUE HAYAN RECIBIDO MÁS DE 60 PEDIDOS
6	MUESTRA UN LISTADO DE CADA COMERCIAL CON SU VENTA MÁS ALTA PARA MOTIVARLOS (MARCA DE VERDE AL MEJOR)
7	MUESTRA UN LISTADO POR CLIENTE CON EL IMPORTE DE SUS PEDIDOS MÁS PEQUEÑOS (MARCA DE ROJO LOS 3 MÁS BAJOS)
8	¿CUÁL ES LA MEDIA DE BULTOS QUE ENVIAMOS EN LOS PEDIDOS QUE VAN A GALICIA?
9	¿CUÁNTOS PEDIDOS HEMOS ENVIADO A CADA CLIENTE CON CADA UNA DE NUESTRAS COMPAÑÍAS DE ENVÍO?
10	SUMA LOS IMPORTES DE LOS PEDIDOS ENVIADOS POR CADA COMPAÑIA DE ENVÍO A CADA CCAA
11	¿CUÁNTO DINERO HA FACTURADO CADA COMERCIAL A CADA CLIENTE SEGUN SU CCAA?
12	¿CUÁNTOS PEDIDOS LE HA REALIZADO CADA COMERCIAL A CADA CLIENTE? (PINTA DE ROJO AQUELLAS COMBINACIONES QUE SUPEREN 35 PEDIDOS)
13	¿QUÉ COMERCIAL VENDE DE MEDIA LOS PEDIDOS MÁS CAROS?
14	¿QUÉ COSTE MEDIO TIENE ENVIAR UN PEDIDO A CADA CIUDAD SEGÚN CADA EMPRESA DE ENVÍO?
15	¿CUÁL ES EL IMPORTE DE PEDIDO MÁS CARO QUE LE HA FACTURADO CADA COMERCIAL A CADA CIUDAD?
16	¿CUÁL ES LA MEDIA DE BULTOS QUE VENDE CADA COMERCIAL EN SUS PEDIDOS A CADA CLIENTE? (CREA UN GRÁFICO QUE LO REPRESENTA)

MOSTRAR VALORES EN %

17	QUE IMPORTE TOTAL Y QUE PORCENTAJE DE LA FACTURACION HA REALIZADO CADA COMERCIAL (PINTA DE VERDE AL MEJOR Y DE ROJO AL PEOR)
18	CALCULA CUANTOS PEDIDOS Y QUE PORCENTAJE REPRESENTAN SOBRE EL TOTAL HA REALIZADO CADA CLIENTE (CREA UNA ESCALA DE VERDE A ROJO DEL MEJOR AL PEOR)
19	DEL PORCENTAJE TOTAL DE PEDIDOS ENVIADOS POR CADA EMPRESA DE ENVÍO, QUE PORCENTAJE VA DIRIJIDO A CADA CLIENTE.
20	DEL % TOTAL DE PEDIDOS ENVIADOS POR CCAA, CUANTOS HAN SIDO ENVIADOS POR CADA COMERCIAL
21	MUESTRA POR CADA CLIENTE, EL PORCENTAJE DE SU FACTURACIÓN SOBRE EL TOTAL Y EL % DE PEDIDOS QUE REALIZA
22	MUESTRA EN % EL TOTAL FACTURADO DE CADA COMERCIAL A CADA CLIENTE
23	DEL % TOTAL DE BULTOS ENVIADOS POR CCAA, CUANTOS HAN SIDO ENVIADOS POR CADA COMERCIAL
24	CALCULA EL % DE PEDIDOS ENVIADOS A CADA CCAA, Y SEGUIDAMENTE, CALCULA DE ESOS PORCENTAJES COMO SE DISTRIBUYEN POR CIUDAD
25	DEL % TOTAL DE PEDIDOS ENVIADOS A CADA CIUDAD DE DESTINO, DETALLA QUE PORCENTAJE DE CADA UNO DE ELLOS ES SEGÚN EL Nº DE BULTOS

CALCULOS DIFERENCIALES.

26	CALCULA QUE DIFERENCIAS HAY ENTRE EL PROMEDIO DE LAS VENTAS DE VALENCIA COMPARADAS CON EL RESTO DE CCAA. AÑADE TAMBIEN COMO DATO EL PROMEDIO REAL FACTURADO
27	CALCULA LAS DIFERENCIAS EXISTENTES ENTRE LAS VENTAS REALIZADAS POR JUAN CON EL RESTO DE COMPAÑEROS.
28	INDICA QUE DIFERENCIAS HAY EN NÚMERO DE PEDIDOS ENVIADOS POR "EL PAQUETE VELOZ" CON RESPECTO AL RESTO DE EMPRESAS DE ENVIO
29	CALCULA EN PORCENTAJE, QUE DIFERENCIAS HAY EN LOS CARGOS MEDIOS DE ENVÍO DE "LA ENTREGA RÁPIDA" CON RESPECTO AL RESTO DE EMPRESAS
30	CALCULA EL PORCENTAJE DE LA DIFERENCIA DE LOS IMPORTES FACTURADOS POR CLIENTES ANDALUCES CON RESPECTO AL
31	CALCULA EL PORCENTAJE DE LA DIFERENCIA DE LOS IMPORTES FACTURADOS POR CADA CIUDAD COMPARADOS CON BILBAO

MÚLTIPLES VARIABLES

32	CALCULA POR CADA CLIENTE EL Nº DE PEDIDOS REALIZADOS, TOTAL FACTURADO Y MEDIA DE CARGO POR PEDIDO
33	CALCULA POR CADA COMERCIAL EL TOTAL FACTURADO EN € Y EN %.
34	CALCULA POR CADA MES DEL AÑO 2014 LA FACTURACIÓN MENSUAL, NÚMERO DE PEDIDOS, TOTAL DE CARGOS Y BULTOS GENERADOS POR CADA CLIENTE

DESPLIEGUES MASIVOS Y SELECTIVOS

35 CALCULA EL IMPORTE FACTURADO DE PEDIDOS POR CCAA, CIUDAD Y COMERCIAL

AGRUPADAS

- 36 CREA UNA TABLA DONDE VER EL TOTAL HISTORICO DE PEDIDOS REALIZADOS POR MESES. CALCULA AL LADO UN RANKING QUE IDENTIQUE QUE MES HA SIDO EL MEJOR HISTORICAMENTE EN VENTAS
- 37 SI AGRUPASEMOS LOS PEDIDOS EN RANGOS DE BULTOS DE 5 EN 5, ¿CUÁL DE ESOS RANGOS ES EL QUE CONTIENE MÁS
- 38 CALCULA EL IMPORTE FACTURADO SEGÚN LOS BULTOS DE CADA PEDIDO
- 39 CALCULA EL COSTE MEDIO DE LOS PEDIDOS AGRUPADOS EN RANGOS DE 10 EN 10 BULTOS
- 40 CALCULA CUANTOS PEDIDOS HEMOS ENVIADO A CADA CCAA AGRUPANDOLOS EN RANGOS DE 3000 EN 3000€ SEGÚN SU FACTURACIÓN. (PINTA DE VERDE AQUELLAS COMBINACIONES QUE SUPEREN 20 PEDIDOS)
- 41 CUAL ES EL TIEMPO MEDIO DE ENTREGA DE UN PEDIDO SEGÚN CADA CCAA (DEBERÁS CALCULAR PRIMERO UNA COLUMNA CON LOS DÍAS ENTRE FECHA PEDIDO Y FECHA ENTREGA)
- 42 CUAL ES EL PROMEDIO DE LOS IMPORTES DE PEDIDOS MENSUAL DEL AÑO 2015
- 43 HISTORICAMENTE, ¿CUÁL HA SIDO EL DÍA DE LA SEMANA QUE HEMOS TENIDO MÁS PEDIDOS? ¿Y EL QUE MÁS SE HA

VISUALIZACIÓN DE VALORES DE FORMA ACUMULATIVA.

- 44 CALCULA EL TOTAL DE IMPORTES DE PEDIDOS FACTURADOS DE FORMA ACUMULATIVA MENSUALMENTE AÑO A AÑO
- 45 CUANTOS PEDIDOS SE HAN REALIZADO DE FORMA ACUMULADA DURANTE EL AÑO 2016 (CREA UN GRÁFICO CON LA CURVA)
- 46 CALCULA POR CADA COMERCIAL Y CADA MES SUS IMPORTES DE VENTAS ACUMULADAS ANUALMENTE
- 47 CREA UNA GRÁFICA DONDE VUESTRE EN LINEAS, UNA GRÁFICA CON EL ACUMULADO MENSUAL DE VENTAS DE CADA COMERCIAL DURANTE EL AÑO 2017

CAMPOS CALCULADOS

- 48 APLICA UN 5% DE DESCUENTO A LA FACTURACIÓN GLOBAL DE LOS CLIENTES.
- 49 CALCULA LA COMISIÓN QUE GANARÁ CADA EMPLEADO SI: PAGAMOS UN 3%, 4% O 5% POR CADA AÑO
- 50 CALCULA LOS COSTES DE LOS CARGOS POR CLIENTE SI UTILIZÁSEMOS LA EMPRESA "EL MENSAJERO TOTAL" QUE NOS COBRA 125€ POR BULTO. SEGUIDAMENTE CALCULA LA DIFERENCIA ENTRE EL PAGO ACTUAL Y EL PAGO PREVISTO. PINTA DE VERDE DE MANERA AUTOMÁTICA LOS CLIENTES QUE SALDRÍAN BENEFICIADOS CON ESTA OFERTA Y DE COLOR ROJO LOS QUE NO. CREA UNA NUEVA COLUMNA DONDE SE CALCULE EL % DE INCREMENTO O DESCUENTO OBTENIDO.