**Кейс «Продажи»**

Имеется таблица, в которой содержится информация о продажах товаров разными менеджерами.

**Часть 1 Расчет премий**

1. Рассчитать колонки «стоимость» и «стоимость возврата», основываясь на фиксированных ценах товаров (цены есть на листе «Информация\_товары»)
2. Для каждого менеджера заполнить таблицу, в которой будет указана сумма всех сделок данного менеджера. Задание надо выполнить двумя способами: 1) заполнить с помощью функции «Суммесли» и 2) сделать сводную таблицу. Результаты должны совпасть. Возврат товара уменьшает стоимость сделки, то есть колонка «Сумма сделок» - это разность между стоимостью проданного товара и стоимостью возвращенного.

|  |  |
| --- | --- |
| **Менеджер** | **Сумма сделок** |
| петров | 20000 |

1. Найти сумму сделок для каждого менеджера **и каждого товара,** тоже записать в таблицу сделать нужно с помощью функции «Суммеслимн» и сравнить с результатами сводной таблицы. Возврат товара уменьшает стоимость сделки.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Менеджер** | **Товар** | **Сумма сделок** |
| петров | печенье | 1000 |
| петров | торт | 2000 |

1. Эту же информацию (сумма сделок для каждого менеджера и каждого товара) представить в другом виде – менеджеры по строчкам, товары по столбцам. Также сделать нужно с помощью функции «Суммеслимн» и сравнить с результатами сводной таблицы.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Менеджер** | **Печенье** | **Торт** |
| петров | 2000 | 1000 |

1. Заполнить таблицу на листе «Премии» в соответствии с 3 регламентами, которые там описаны:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Регламент 1 |  | Премия 5% назначается всем менеджерам, которые перевыполнили план 40000 |
| Регламент 2 |  | Премия 5% назначается всем менеджерам, которые перевыполнили план для своего отдела (план на листе «Информация\_менеджеры») |
| Регламент 3 |  | Премия в размере, установленном для сотрудников подразделения, назначается всем менеджерам, которые перевыполнили план для своего отдела (план проценты на листе «Информация\_менеджеры») |

Считаем, что премия назначается также исходя из чистой суммы сделок, то есть **за вычетом** стоимости возврата.

Чтобы подтянуть информацию с листа «Информация\_менеджеры» нужно использовать функцию ВПР

**Часть 2 Дополнительная аналитика**

Используя функции «Суммеслимн», «Поискпоз» и «Индекс» заполнить «Отчет о продажах товаров менеджерами за заданный период» (лист Отчет1) и отчет «Детальные показатели продаж по выбранным условиям (лист Отчет2). Для того, чтобы формулы были понятными и чтобы не запутаться в относительных и абсолютных ссылках, необходимо использовать диапазоны с именами.

Ценные указания (лист отчет 1)

* Во всех таблицах дата начала и окончания периода учитываются **включительно**
* Чтобы сцепить значение в ячейке с текстом используем символ & или функцию СЦЕП (она же СЦЕПИТЬ). Это понадобится для того, чтобы задать условия по датам.
* Суммарную стоимость (первая таблица) и количество товара (вторая таблица) рассчитываем за вычетом возврата. Используется функция СУММЕСЛИМН
* Количество сделок (третья таблица) считаем через СЧЕТЕСЛИМН, здесь возврат роли не играет.
* Можно добавлять дополнительные строки и столбцы с итогами, это пригодится для отчета 2

Ценные указания (лист отчет 2)

* Источником данных для этого листа являются таблицы на листе отчет1.
* Доля продаж по товару (ЕИ) рассчитывается на основе таблицы с количеством проданных товаров. Данные должны обновляться при выборе нового значения в ячейке с названием товара
* Доля сделок в общем количестве сделок рассчитывается на основе таблицы с количеством сделок. Данные должны обновляться при выборе нового значения в ячейке с менеджером
* Для того, чтобы посчитать сумму по столбцу (знаменатель в доле) можно также использовать функцию ИНДЕКС, указав в номере строки 0 – тогда она вернет значения всего стоблца в виде массива, и этот массив можно использовать как аргумент обычной функции СУММ
* Популярный товар/товар-аутсайдер - это название товара, которому соответствуют максимальные/минимальные показатели по стоимости продаж, количеству проданных товаров и количеству сделок соответственно.
* Результативный менеджер/менеджер-аутсайдер - это фио менеджера, которому соответствуют максимальные/минимальные показатели по стоимости продаж, количеству проданных товаров и количеству сделок соответственно.