Relazione prospetto bilancio di vendita

Caro

Via F. S. Gargiulo

Indice argomenti

1. Introduzione
2. Analisi problema
3. Spiegazione prospetto
4. incoraggiamenti
5. Conclusione

1.Introduzione

Il nostro obiettivo è quello di fare valutazioni sulle voci di bilancio dell’azienda TreppiccioniSPA.

Andremo ad analizzare gli introiti derivati dalle vendite e gli esborsi degli acquisti dei prodotti, analizzeremo anche le vendite affettuate dai singoli impiegati sulla base mensile e semestrale per determinare dei premi vacanze e coupon.

2.Analisi problema

Analizando la situazione dell’azienda TreppiccioniSPA abbiamo creato delle tabelle che rappresentassero la situazione finanziaria sul lato vendite.

I valori dei nostri acquisti su base semestrale sono i seguenti:

Prodotto Prezzi Quantitativo

Mouse 110 300

Tastiera 20,3 289

Monitor 500 300

Invece i valori delle vendite su base semestrale sono i seguenti:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Prodotti | Prezzi | Quantitativo |
| Mouse | 15 | 57 |
| Tastiera | 30 | 91 |
| Monitor | 100 | 153 |
| Scheda Video | 600 | 222 |
| Scheda Madre | 1000 | 295 |

3.Spiegazione prospetto

Il prospetto si sviluppa su tre figli di calcolo:

Un file “Database” dove inseriamo in una tabella dove aggiungiamo i dati dei venditori sulle vendite del mese, la quale calcola con delle funzioni i risultati semestrali, in base a una tabella “Listino prezzi”,

Un file Bilancio dove analizziamo la situazione secondo un filtro avanzato

Un file Subtotali dove andiamo ad applicare una ricerca per subtotali per analizzare la banca dati fornita dal foglio di calcolo “Database”

4.Incoraggiamenti

Da un punto di vista tecnico si possono aggiungere delle strategie per il calcolo dei stipendi dei dipendenti

Da un punto di vista dei dati possiamo evincere che l’azienda spende troppo nell’acquisto dei prodotti

5.Conclusione

Sulla base dei dati analizzati, possiamo constatare che :

* Le vendite sono troppo basse
* I prezzi degli acquisti sono troppo alti

Le possibili soluzioni potrebbero essere:

* Aumentare le vendite
* Ridimensionare il quantitativo degli acquisti

 asaf