

****Exceli Kursus: Tase 2, Moodul 1****

****Sissejuhatus****

Excel on tööriist, mida kasutatakse laialdaselt andmete haldamiseks, analüüsimiseks ja esitamiseks. Selles moodulis keskendume Exceli kasutamisele, et toetada teie äritegevust network marketingus ja digitaalsetes ettevõtetes nagu Live On Plus. Selleks, et mõista, kuidas Excel meie tööd hõlbustab, alustame teooria ja praktiliste oskustega, mis on vajalikud teie igapäevases töös.

****Teooria ja Praktilised Oskused****

Alustame Exceli töölehe põhikomponentidest. Exceli tööleht koosneb lahtritest, mis on paigutatud ridadesse ja veergudesse. Iga lahter võib sisaldada teksti, numbreid või valemeid. Valemid on matemaatilised avaldised, mis võimaldavad arvutusi otse Exceli lahtris. Näiteks kui tahame liita kaks arvu, kasutame valemit `=A1+B1`, kus A1 ja B1 on lahtrite aadressid.

Excelis on oluline mõista ka andmete sorteerimist ja filtreerimist. Sortimise abil saame korraldada andmed kasvavas või kahanevas järjekorras, mis muudab nende analüüsimise lihtsamaks. Filtreerimine võimaldab meil kuvada ainult teatud kriteeriumidele vastavaid andmeid, mis on kasulik näiteks müügitulemuste analüüsimisel.

****Reaalsed Näited Network Marketingus ja Live On Plusis****

Kujutame ette, et töötate Live On Plusis ning peate jälgima meeskonna müügitulemusi. Excelis saate luua tabeli, kuhu sisestate müügiesindajate nimed, kuude lõikes tehtud müügid ja teenitud komisjonitasud. Seejärel saate kasutada Exceli SUM funktsiooni, et arvutada kokku kogu müügisumma ja keskmine müük ühe esindaja kohta.

Näide:

| Müügiesindaja | Jaanuar | Veebruar | Märts | Kokku |

|-----|-----|-----|-----|-----|

Mari	500	600	550	=SUM(B2:D2)	
Jüri	450	500	510	=SUM(B3:D3)	
Keskmine	=AVERAGE(B2:B3)	

Selline tabel võimaldab kiiresti hinnata, kes on meeskonna parimad müüjad ja millised kuud on olnud kõige edukamad.

****Harjutused ja Küsitused Lahendustega****

Harjutus: Loo Excelis uus tabel, kus pead sisestama oma müügimeeskonna andmed. Lisa veerud nimede, müügisummade ja kuude kohta. Kasuta SUM ja AVERAGE funktsioone, et leida kokku müük ja keskmine müük.

Küsimus: Mis valemiga arvutaksid kokku kolme kuu müügitulemused ühes lahtris?

Lahendus: Kasuta valemit `=SUM(B2:D2)`, eeldades, et andmed on sisestatud lahtritesse B2 kuni D2.

****Dialogid ja Kommunikatsioon****

WhatsApp: "Hei Tiina, kas saaksid mulle saata viimase kuu müügiandmed Exceli failis? Vajan neid meie esmaspäevaseks kohtumiseks."

Telegram: "Kuidas saaksin Excelis filtreerida andmeid, et näha ainult Jüri müügitulemusi? Kas saaksid aidata?"

Zoom: "Tere kõigile, täname, et liitusite tänase Exceli töötoa jaoks. Alustame andmete sorteerimisest ja jätkame seejärel keerukamate valemitega."

Email: "Tere Mari, saadan sulle lisatud Exceli faili, kus on kokkuvõte meie kvartali tulemustest. Palun vaata üle ja anna teada, kui on küsimusi."

****Levinud Veakohad ja Kuidas Neid Vältida****

Üks levinud viga Excelis on valemite valesti sisestamine. Veenduge, et valem algab alati võrdusmärgiga (=) ja et kõik lahtriaadressid on õigesti sisestatud. Samuti olge ettevaatlikud, et mitte kustutada valemiga seotud andmeid.

Teine viga on andmete sorteerimine ilma kogu tabelit valimata. See võib põhjustada lahtrite segunemist ja andmete valesti kuvamist. Zsortides alati kogu tabel, et vältida vigu.

****Rahvusvahelise Ärikultuuri Täiendused****

Exceli oskused on universaalsed ja neid hinnatakse kõrgelt kogu maailmas. Kui töötate rahvusvahelises ettevõttes, on oluline mõista, kuidas erinevates kultuurides Excelit kasutatakse. Näiteks, kuigi arvude vormindamine (nagu koma ja punkt) võib varieeruda, on Exceli funktsioonid ja valemid kõikides keeltes samad, mis lihtsustab koostööd.

Kokkuvõttes on Excel võimas tööriist, mis aitab teil struktureerida ja analüüsida oma ettevõtte andmeid tõhusalt. Selle kursuse läbimisel peaksite olema kindel Exceli kasutamises ja oskama rakendada oma teadmisi network marketingu kontekstis.