KPI Score % = // KPI Score % - это показатель процента выполнения ключевого показателя эффективности (Key Performance Indicator или KPI).

VAR MaxHigh = [Rev % of Max] // представляет процент текущей прибыли от максимальных продаж, которые можно достичь. Это означает, что MaxHigh показывает, насколько близко текущие продажи сотрудника к максимально максимальному показателю

VAR TargetHigh = [Rev % of Target] // TargetHigh представляет процент текущих продаж от целевых продаж. Целевые продажи - это ожидаемый или желаемый уровень продаж для данного сотрудника или команды. TargetHigh показывает, насколько близко текущие продажи сотрудника к целевым продажам.

Return

if([Max Employee Revenue]>[Target Revenue], MaxHigh, TargetHigh)

Далее, используя условную инструкцию IF, мы сравниваем текущую выручку сотрудника ([Max Employee Revenue]) с целевой выручкой ([Target Revenue]). Если текущая выручка превышает целевую выручку, то возвращаем значение переменной MaxHigh, иначе возвращаем значение переменной TargetHigh.

Таким образом, KPI Score % будет равен MaxHigh, если текущая выручка сотрудника превышает целевую выручку, и TargetHigh, если текущая выручка сотрудника не превышает целевую выручку.

Это выражение позволяет оценить эффективность сотрудника по отношению к поставленным целям и максимально возможным результатам, что может быть полезно при оценке производительности и установлении индивидуальных и командных целей.

KPI Score % =

VAR MaxHigh = [Rev % of Max] // представляет процент текущей прибыли от максимальных продаж, которые можно достичь. Это означает, что MaxHigh показывает, насколько близко текущие продажи сотрудника к максимально максимальному показателю

VAR TargetHigh = [Rev % of Target] // TargetHigh представляет процент текущих продаж от целевых продаж. Целевые продажи - это ожидаемый или желаемый уровень продаж для данного сотрудника или команды. TargetHigh показывает, насколько близко текущие продажи сотрудника к целевым продажам.

Return

if([Max Employee Revenue]>[Target Revenue], MaxHigh, TargetHigh)

Далее, используя условную инструкцию IF, мы сравниваем текущую выручку сотрудника ([Max Employee Revenue]) с целевой выручкой ([Target Revenue]). Если текущая выручка превышает целевую выручку, то возвращаем значение переменной MaxHigh, иначе возвращаем значение переменной TargetHigh.

**МОИ МЕРЫ для сравнения с городом по самой большой прибыли:**

1. **Определяем показатели для сравнения, целевые показатели, максимально возможный индивидуальный доход**

Max City Revenue =

MAXX(all('Main Table'[city]), [Net Profit Margin])

Net Profit Margin = sum('Main Table'[Net Profit Margin])

Rank City Margin =

RANKX(ALL('Main Table'[City]),[Net Profit Margin],,DESC,Dense)

No. of Selected Weeks =

 COUNTROWS(ALLSELECTED('Date'[End of Week]))

Target Revenue = 'KPI Target Weekly Margin'[Значение KPI Target Weekly Margin] \*[No. of Selected Weeks]

Rev % of Target =

DIVIDE([Net Profit Margin],[Target Revenue],0)

Target % of Max =

DIVIDE([Target Revenue],[Max City Revenue],0)

KPI Score % =

VAR MaxHigh = [Rev % of Max City margin]

VAR TargetHigh = [Rev % of Target]

Return

if([Max City Revenue]>[Target Revenue], MaxHigh, TargetHigh)

1-KPI Score = 1-[KPI Score %]

**Меры преподавателя по доходу сотрудников:**

Max Employee Revenue = MAXX(all(employees), [Net Order Revenue]) // Максимальная выручка сотрудника. Данная мера представляет собой максимальную сумму выручки, которую сотрудник смог сгенерировать в периоде анализа.

Net Order Revenue = SUMX(order\_details, order\_details[unitPrice]\*order\_details[quantity]\*(1-order\_details[discount])) // Сумма выручки от заказов. Данная мера представляет собой сумму всех выручек от заказов, которые были сделаны, умноженную на цену за единицу товара, количество заказанных единиц товара и учтенные скидки.

No. of Selected Months = COUNTROWS(ALLSELECTED('Date'[Year], 'Date'[End of Month])) // Количество выбранных месяцев. Данная мера представляет количество месяцев, которое было выбрано для анализа.

Rank Employee Revenue = RANKX(ALL(employees[employeeName]),[Net Order Revenue],,DESC,Dense) // Ранг выручки сотрудника. Данная мера определяет ранг сотрудника по выручке. Ранги определяются по убывающему порядку выручки.

Target Revenue = 'KPI Target Month Revenue'[Значение KPI Target Month Revenue]\*[No. of Selected Months] // Целевая выручка. Данная мера определяет целевую сумму выручки, которую необходимо достичь. Она рассчитывается путем умножения значения целевой выручки за месяц на количество выбранных месяцев

Rev % of Max = DIVIDE([Net Order Revenue],[Max Employee Revenue],0) // Доля выручки от максимальной выручки. Данная мера определяет долю выручки от максимальной выручки сотрудника

Rev % of Target =

DIVIDE([Net Order Revenue],[Target Revenue],0) // Доля выручки от целевой выручки. Данная мера определяет долю выручки от целевой выручки.

Target % of Max =

DIVIDE([Target Revenue],[Max Employee Revenue],0) // Доля целевой выручки от максимальной выручки. Данная мера определяет долю целевой выручки от максимальной выручки сотрудника.

Target Revenue = 'KPI Target Month Revenue'[Значение KPI Target Month Revenue]\*[No. of Selected Months]

KPI Score % =

VAR MaxHigh = [Rev % of Max]

VAR TargetHigh = [Rev % of Target]

Return

if([Max Employee Revenue]>[Target Revenue], MaxHigh, TargetHigh) // Процент выполнения KPI. Данная мера определяет процент выполнения ключевого показателя эффективности (KPI). Результатом является либо доля выручки от максимальной выручки, либо доля выручки от целевой выручки, в зависимости от того, какая из них выше.

1-KPI Score =

1-[KPI Score %] // Данная мера представляет долю не выполненного KPI. Получается путем вычитания значения KPI Score % из 1.

Max Employee Revenue = Максимальная выручка сотрудника. Данная мера представляет собой максимальную сумму выручки, которую сотрудник смог сгенерировать в периоде анализа.

Net Order Revenue = Сумма выручки от заказов. Данная мера представляет собой сумму всех выручек от заказов, которые были сделаны, умноженную на цену за единицу товара, количество заказанных единиц товара и учтенные скидки.

No. of Selected Months = Количество выбранных месяцев. Данная мера представляет количество месяцев, которое было выбрано для анализа.

Rank Employee Revenue = Ранг выручки сотрудника. Данная мера определяет ранг сотрудника по выручке. Ранги определяются по убывающему порядку выручки.

Target Revenue = Целевая выручка. Данная мера определяет целевую сумму выручки, которую необходимо достичь. Она рассчитывается путем умножения значения целевой выручки за месяц на количество выбранных месяцев.

Rev % of Max = Доля выручки от максимальной выручки. Данная мера определяет долю выручки от максимальной выручки сотрудника.

Rev % of Target = Доля выручки от целевой выручки. Данная мера определяет долю выручки от целевой выручки.

Target % of Max = Доля целевой выручки от максимальной выручки. Данная мера определяет долю целевой выручки от максимальной выручки сотрудника.

KPI Score % = Процент выполнения KPI. Данная мера определяет процент выполнения ключевого показателя эффективности (KPI). Результатом является либо доля выручки от максимальной выручки, либо доля выручки от целевой выручки, в зависимости от того, какая из них выше.

1-KPI Score = 1 - KPI Score %. Данная мера представляет долю не выполненного KPI. Получается путем вычитания значения KPI Score % из 1.