

## السيناريو الموسع

شركة SmartTech Middle East عندها فروع في الأردن (عمّان، إربد، الزرقاء، العقبة) وبتبيع 4 منتجات رئيسية:

- Laptop
- Mobile
- Tablet
- Headphone

الإدارة العليا بدها لوحة Power BI تساعدنا تاخذ قرارات أسرع حول:

- الأداء المالي الكلي.
- مقارنة المنتجات.
- أداء المناطق.
- تحليل الكميات المباعة.
- توزيع المبيعات عبر الأشهر.

## المتطلبات (Requirements)

### Card Visuals

- Total Sales إجمالي المبيعات.
- Total Quantity إجمالي الكمية

### . Bar / Column Chart

- Sales by Product → مقارنة مبيعات المنتجات.
- Quantity by Product → مقارنة الكميات المباعة.

### Pie / Donut Chart

- Sales Share by Region → نسبة مبيعات كل منطقة.
- Sales Share by Product Category → نسبة مبيعات المنتجات من الإجمالي.

### bar Chart

- Sales Trend by Month → يبين كيف اختلفت المبيعات عبر الأشهر.

### Table Visual

- تعرض. (Region, Product, Month, SalesAmount, Quantity)

**Slicer (Filter)**

• فلتتر حسب:

Region ○

Month ○

Product ○