Упр. - Формирование дашборда с использованием ключевых показателей (КРІ)

- Определение целевой аудитории и целей дашборда
- Определение целевой аудитории и целей дашборда
- Выбор визуализаций для КРІ
- Структура и дизайн дашборда
- Тестирование и обратная связь

Упр. - Дашборд с использованием КРІ для отдела продаж

- Название дашборда: Обзор продаж
- Целевая аудитория: Руководитель отдела продаж, менеджеры по продажам
- KPI:
 - Общий объем продаж: Отображается на карточке с использованием большой и жирной гарнитуры.
- Количество сделок: Отображается на карточке рядом с общим объемом продаж.
- Средний чек: Отображается на карточке под объемом продаж.
- Конверсия: Отображается на карточке рядом со средним чеком.
- Динамика продаж: Отображается на линейном графике, который показывает объем продаж по месяцам.
- План-фактный анализ продаж: Отображается на диаграмме-индикаторе, которая сравнивает текущий объем продаж с плановым.
- Объем продаж по регионам: Отображается на карте, где каждый регион закрашен в зависимости от объема продаж.
 - Интерактивность:
 - Фильтры по периоду времени, региону, продукту.
 - Возможность перехода к детальным отчетам по каждому КРІ.





