### **Упр. - Формирование дашборда с использованием ключевых показателей (KPI)**

* Определение целевой аудитории и целей дашборда
* Определение целевой аудитории и целей дашборда
* Выбор визуализаций для KPI
* Структура и дизайн дашборда
* Тестирование и обратная связь

### **Упр. - Дашборд с использованием KPI 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 KPI.











