

Datorstödd affärsanalys, period 1, 2025

Uppgift med Excel (Individuell uppgift)

Del 1 (20 p)

Lös uppgifterna i filen "Uppgift 1 del 1 2025.xlsx", t.ex. och lämna in Excel-filen med lösningar och svar på frågorna i Moodle. Deadline: fredagen 26.9.2025.

Kom ihåg att ge ditt namn och studentnummer på pärmsidan!

Uppgift

Kill-the-Pain Inc. (KTP) är en stor global läkemedelsgrossist. Medan företaget säljer till hela världen har det uppstått förändringar på marknaden så att

- försäljningen till Europa har stagnerat och
- försäljningen av en av de fem produkterna har sjunkit.

Ledningen av företaget vill ta reda på hur det har gått för var och en av de 12 representanterna (sales representative, SR) de har anställt under den senaste 12 månads perioden med hänsyn till totala intäkter, genomsnittliga intäkter per transaktion, genomsnittliga intäkter från försäljning till Europa och intäkterna från försäljning utanför Europa. De vill också veta vad de tre bästa produkterna är för tillfället och vad helhetsbilden är för den stagnerade, sämsta produkten.

Skapa en helhetsbild av läget och om de bästa säljande produkterna

För denna analys ska du skapa en tabell utifrån data på blad "KTP" (kolumnerna A – K). Sedan beräkna med tabellen för varje SR:

1. De sammanlagda intäkterna (kolumn O)
2. De genomsnittliga intäkterna (kolumn P)
3. De genomsnittliga intäkterna i Europa (kolumn Q)
4. Intäkter från produkter som sålts utanför Europa som procentandel av de sammanlagda intäkterna (kolumn R)
5. Produktmässiga försäljningar av de tre bästa produkterna (kolumnerna S till U)

Varje korrekt utförd deluppgift ger dig en poäng (totalt 7 poäng).

6. Visualisera tabellen du skapat med någon lämplig metod, till exempel använd färger att markera storleken av värden på de beräknade kolumnerna (1 poäng)

Vad har hänt med den värst säljande produkten?

Under rubriken "Calculate here the monthly sales of each SR for the worst selling product"

7. Använd lämplig villkorlig funktion för att skapa en tabell över intäkter av varje SR i varje månad under analysperioden för den värst säljande produkten. Sedan visualisera tabellen (6 poäng).

Använd analysen du har skapat för att svara på följande frågor. Skriv dina svar på fälten på bladet KTP!

8. Vem av SR har den högsta och vem de lägsta genomsnittliga försäljningsintäkter i Europa?
9. Vad kan du säga om de totala intäkterna av dessa SR och hur stor del av dem kommer från försäljning till Europa?
10. Vad är den värst säljande produkten och hur har dess försäljning utvecklats under den 12 månader långa perioden (illustrera data med ett diagram)?

11. Vilka av SRs är de tre bästa i försäljningen av den värst säljande produkten och hur mycket har de sålt?
12. Beräkna korrelationerna mellan de tre bästa SR i försäljningen av den värsta produkten och illustrera dem. Finns det samband mellan SRs prestanda och utvecklingen av produktens försäljning?

Varje svar ger dig en poäng (totalt 6 poäng)!

Använd metoderna som presenteras i övningsmaterialen!

Lycka till!