Описание задачи

Бизнес-контекст задачи

В аналитическое агентство, в котором вы проходите стажировку, обратился небольшой салон для кудрявых Waves. Команда салона ежедневно радует кудрявых людей красивыми причёсками, но, как любой бизнес, их также волнует вопрос роста прибыли.

Салон Waves на рынке совсем недавно, а именно полгода. Команда салона просит найти точки для роста прибыли. Всю отчётность Waves ведут вручную в Google Таблицах. Они предоставили агентству таблицу с выгруженными данными.

Заметки:

- Сейчас данные вносятся в таблицу вручную разными людьми.
- В салоне есть один кассовый аппарат с терминалом. Оплату картами салон принимает, а вот счета не выставляет, поэтому других форм безналичной оплаты не предусмотрено.
- По промокодам клиенты могут получить скидки в 5%, 10%, 15%, 20% или 50%.
- Прайс-лист в салоне единый для мастеров одного уровня.
- Салон находится в России, поэтому дата и время заказа могут исказиться, если в региональных настройках Google Таблиц не указано «Россия».

Вам предстоит выполнить проект по этому ТЗ. Задача— на основе таблицы, которую предоставил салон, сформировать отчёт на трёх листах:

- отчёт о выручке и расходах с детализацией по каждой категории;
- отчёт о рентабельности промокампаний;
- отчёт о популярности товаров и услуг и выручке, которую они приносят

Отчёт о выручке и расходах

Вам понадобится построить четыре сводных таблицы:

- В первой сводной таблице отразите расходы и доходы за семь полных месяцев работы салона.
- Во второй сводной таблице отобразите доходы салона в разрезе по товарам и услугам.
- В третьей сводной таблице должна быть детализация доходов по категориям.

• В четвёртой сводной таблице отразите детализацию расходов по категориям.

Отчёт о рентабельности промокампаний

Для каждой промокампании с помощью условных функций посчитайте:

- количество промокодов;
- выручку, которую недополучил салон;
- средний чек покупок с применением промокодов этой промокампании.

Отчёт о популярности товаров и услуг и выручке от них

Для каждого месяца первого полугодия посчитайте, сколько раз купили каждую услугу или товар. Так вы сможете дальше оценить, виден ли рост или падение спроса на позицию. Для расчётов используйте условные функции. Затем посчитайте, сколько выручки приносит каждый товар или услуга.

Дополнительная информация о себестоимости товаров:

- гель для волос по закупочной цене стоит салону 150 рублей;
- шампунь 250 рублей;
- шампунь и кондиционер 500 рублей.

С этой информацией вы сможете посчитать для каждого товара чистую прибыль.

Визуализации в отчёте

Числовые данные всегда лучше презентовать с визуализациями. Добавьте в свой отчёт несколько диаграмм:

- Диаграмму для визуализации пропорции доходов и расходов салона по месяцам. Так будет понятно, как эти две категории соотносятся между собой: чего больше, виден ли тренд на рост расходов или доходов.
- Диаграммы с антитопом наиболее убыточных промокампаний по размеру среднего чека и сумме недополученной выручки.
- Графики с динамикой спроса на товары и услуги.