**Описание задачи**

**Бизнес**: Розничная сеть по продаже компьютерных комплектующих. Компания имеет несколько магазинов в разных регионах, широкий ассортимент товаров, работает с множеством поставщиков и активно развивает онлайн-продажи. Основной фокус — увеличение выручки.

**Проблема**: Руководителю компании сложно оперативно отслеживать ключевые аспекты бизнеса (продажи, рентабельность, эффективность поставщиков) из-за разрозненности данных. Текущие отчеты требуют много времени на анализ, а оперативные решения нужно принимать ежедневно.

**Цель дашборда**: предоставить руководителю удобный инструмент для ежедневного мониторинга ключевых метрик бизнеса, выявления узких мест и принятия обоснованных решений. Дашборд должен:

* Показывать общую картину по продажам.
* Позволять углубляться в детали (по категориям товаров, регионам, поставщикам).
* Содержать сквозные фильтры для гибкого анализа (по датам, категориям, регионам, поставщикам).
* Включать сложные метрики, рассчитанные через DAX, для глубокого анализа.

**Структура дашборда**:

1. **Общий обзор продаж:** Основные метрики бизнеса (выручка, прибыль, средний чек, рентабельность продаж, кол-во чеков, прирост выручки).
2. **Анализ по категориям и городам:** Детальный анализ продаж по категориям, товарам и городам.
3. **Детализация по товарам и поставщикам:** Доля продаж поставщиков, ABC-анализ, Выручка по поставщикам, маржинальность поставщиков.

**Сквозные фильтры**:

* Период даты (квартал, месяц).
* Категория товаров.
* Регион (город).
* Поставщик.

**Описание дэшборда и метрик:**

**Лист 1: Общий обзор продаж**

**Цель: дать руководителю общее представление о состоянии бизнеса за выбранный период, включая ключевые финансовые показатели, тренды и топ-категории.**

**Метрики и визуализации:**

1. **Общая выручка (Total Revenue):**
   * **Визуализация: Карточка с крупным числом.**
   * **Выручка — основной индикатор здоровья бизнеса. Карточка акцентирует внимание на ключевом показателе.**
2. **Общая прибыль (Total Profit):**
   * **Визуализация: Карточка.**
   * **Показывает чистую прибыль, оценивая эффективность за вычетом затрат.**
3. **Доля онлайн продаж (Online Sales Share %):**
   * **Визуализация: Карточка.**
   * **Показывает долю выручки от онлайн-продаж, чтобы оценить эффективность digital-канала. Карточка выбрана для акцента на стратегическом приоритете (рост онлайн-продаж).**
4. **Прирост выручки (Revenue WoW % Fixed):**
   * **Визуализация: Карточка.**
   * **Показывает рост выручки в сравнеии с последней неделей, показывая динамику.**
5. **Средняя маржинальность SKU (Avg Margin % per SKU):**
   * **Визуализация: Карточка.**
   * **Дает общий показатель рентабельности товаров, акцентируя внимание на прибыльности ассортимента.**
6. **Всего продаж (Total Orders):**
   * **Визуализация: Карточка.**
   * **Показывает объем транзакций, дополняя выручку и средний чек.**
7. **Динамика выручки за год (Yearly Revenue Trend):**
   * **Визуализация: Линейный график.**
   * **Визуализирует тренды выручки, выявляя сезонность или спады.**
8. **Топ-5 категорий по прибыли (Top 5 Categories by Profit):**
   * **Визуализация: Круговая диаграмма.**
   * **Выделяет самые прибыльные категории для фокуса маркетинга.**

**Фильтры: Квартал, Метод оплаты, Поставщик.**

**Лист 2: Анализ по категориям и городам**

**Цель: анализировать производительность категорий и регионов, выявляя сильные/слабые категории и географические тренды.**

**Метрики и визуализации:**

1. **Выручка по городам (Revenue by Region):**
   * **Визуализация: Заполненная карта.**
   * **Показывает выручку по регионам (темнее — выше продажи), выявляя сильные/слабые регионы.**
2. **Выручка по категориям (Revenue by Category):**
   * **Визуализация: Столбчатая диаграмма.**
   * **Сравнивает категории, упрощая ранжирование и анализ по регионам.**
3. **Топ-5 товаров по прибыли (Top 5 Products by Profit):**
   * **Визуализация: Таблица.**
   * **Детализирует самые прибыльные товары для приоритизации.**
4. **Динамика выручки по категориям (Revenue Trend by Category):**
   * **Визуализация: Линейный график.**
   * **Показывает тренды категорий, выявляя рост/спад (например, рост спроса на видеокарты).**

**Фильтры: Категория, Месяц.**

**Лист 3: Детализация по товарам и поставщикам**

**Цель: Глубокий анализ товаров и поставщиков для оптимизации ассортимента.**

**Метрики и визуализации:**

1. **Доля продаж по поставщикам (Supplier Sales Share %):**
   * **Визуализация: Карта дерева.**
   * **Показывает вклад поставщиков, выявляя риски зависимости.**
2. **ABC-анализ (ABC Classification):**
   * **Визуализация: Матрица.**
   * **Применяет принцип Парето, приоритизируя товары (80% выручки от 20% ассортимента).**
3. **Выручка по поставщикам (Revenue by Supplier):**
   * **Визуализация: Столбчатая диаграмма.**
   * **Сравнивает выручку поставщиков, дополняя карту дерева абсолютными значениями.**
4. **Маржинальность поставщиков (Supplier Profit Margin %):**
   * **Визуализация: Столбчатая диаграмма.**
   * **Оценивает рентабельность поставщиков для оптимизации закупок.**

**Фильтры: Месяц.**