Министерство науки и высшего образования Российской Федерации Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана

(национальный исследовательский университет)» (МГТУ им. Н.Э. Баумана)

ФАКУЛЬТЕ	ОАКУЛЬТЕТ Информатика и системы управления							
КАФЕДРА	А Системы обработки информации и управления							
Отчет по лабораторной работе № 3								
«Работа с Qlik Sense Desktop»								
по дисциплине «Оперативный анализ данных»								
Студент _			Е.И. Бирюкова					
	(Группа)	(Подпись, дата)	(И.О.Фамилия)					
Преподава	тель		К.Ю. Маслеников					

Москва

(Подпись, дата)

(И.О.Фамилия)

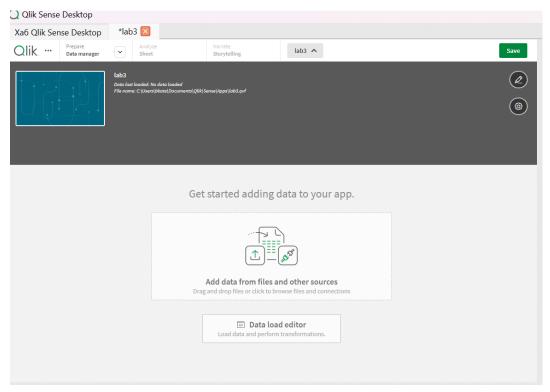
2024

Цель работы

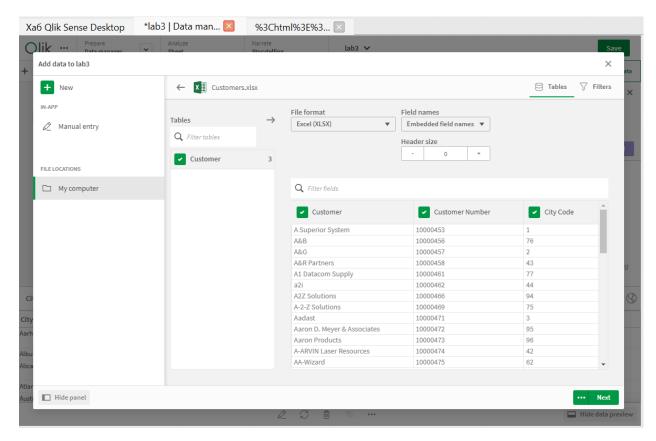
Целью работы является знакомство с аналитической средой Qlik Sense Desktop и приобретение навыков бизнес-анализа и визуализации данных.

Ход работы:

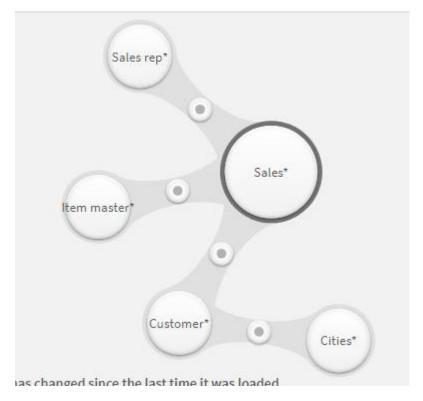
1. Создание приложения Qlik Sense



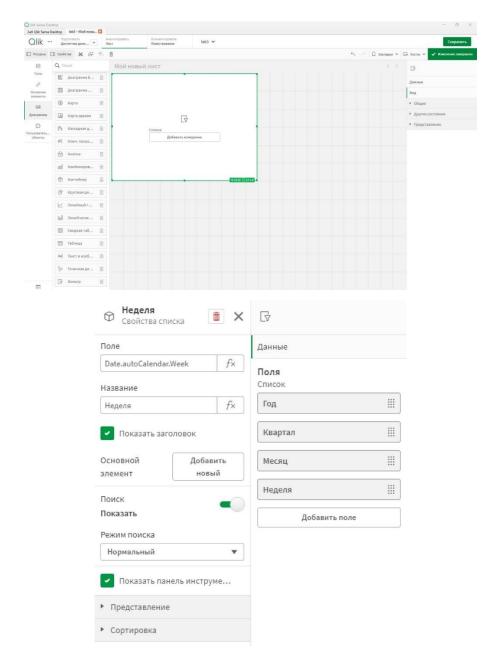
2. Добавление данных в приложение



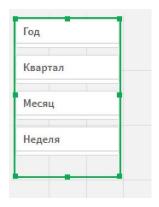
3. Установка связей между таблицами



- 4. Создание листа анализа продаж
 - 4.1. Добавление фильтра данных по дате



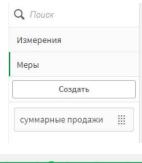
Получаем:



4.2. Добавление фильтра данных по региону

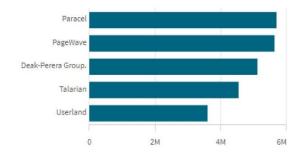


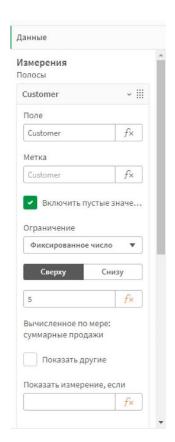
4.3. Добавление изображения продаж по регионам



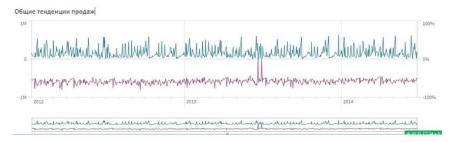


4.4. Добавление изображения пяти крупнейших заказчиков

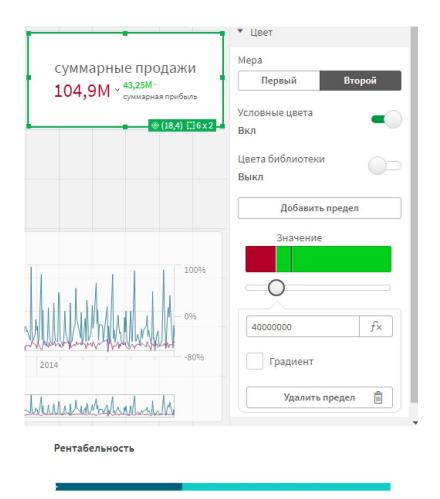




4.5. Добавление изображения общих тенденций продаж

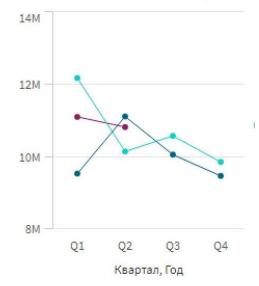


4.6. Добавление изображений суммарных продаж и рентабельности

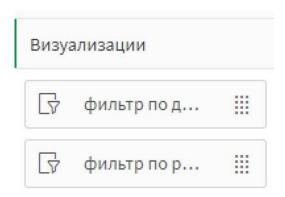


4.7. Добавление изображения квартальных тенденций продаж





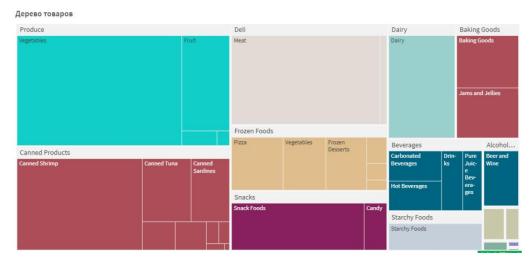
4.8. Последние шаги



- 5. Создание листа анализа товаров
 - 5.1. Добавление диаграммы продаж и прибыли от категорий товаров



5.2. Добавление карты дерева товаров



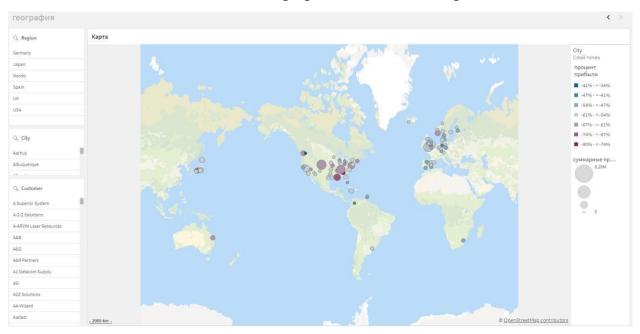
- 6. Создание листа анализа заказчиков
 - 6.1. Добавление диаграммы суммарных продаж и количества закупок по заказчикам

Суммарные продажи и количество закупок PageWave 200k Talarian Matradi Acer Target 100k Healtheon Karsing J. S. Lee Associates Vanstar: Tandy Corporation Deak-Perera Group. Paracel -1M 0 1M 2M 3M 4M 5M 6k Cyммарные продажи

6.2. Добавление таблицы о заказчиках

аолица о заказчиках							
Customer Q	Значения						
	суммарные продажи	куплено ед товара	процент прибыли	количество накладных	средние продажи за накладную		
A Superior System	103 728,12 \$	868	-59%	167	621,13 \$		
A-2-Z Solutions	196 298,49 \$	1418	-62%	58	3 384,46 \$		
A-ARVIN Laser Resources	4 053,05 \$	25	-62%	13	311,77 \$		
A&B	92 120,60 \$	891	-58%	18	5 117,81 \$		
A&G	12 502,61 \$	133	-53%	12	1 041,88 \$		
A&R Partners	30 392,45 \$	156	-66%	6	5 065,41 \$		
A1 Datacom Supply	259 599,52 \$	5 830	-60%	111	2 338,73 \$		
82i	451,64 \$	14	-40%	9	50,18\$		
A2Z Solutions	69 977,36 \$	454	-59%	94	744,44 S		
AA-Wizard	94 209,44 \$	917	-53%	41	2 297,79 \$		
Aadast	351 243,31 \$	881	-63%	35	10 035,52 \$		
Aaron D. Meyer & Associates	90 017,11 \$	_ 1869	-56%	58	1 552,02 \$		

7. Создание листа анализа географии заказчиков и продаж



8. История по варианту:

№ варианта	Год	Тип товара	Регион
3	2012 и 2013	Fruit	Japan

