**Дикслеймер!** Все данные были подправлены случайными числами, чтобы не выдавать конфиденциальные данные.

В файлах эксель 2022, 2023, 2024 продажи за эти года в старом формате, где все данные вносились вручную.  
В эксель файле 2025 добавлены листы с названием точек продаж. В каждом листе создана умная таблица, в которую добавляются продажи в каждый рабочий день года. Кроме этого, в данной таблице сразу же считается прибыль. В листах у каждой точки присутствуют дополнительные таблицы, которые с помощью формул и данных из умной таблице вычисляют интересующие показатели.

**Цель**

1. По данным таблицам построить в этом же эксель файле сводную таблицу, которая объединяет кол-во продаж по каждому дню, а также еще одну таблицу, но уже с прибылью.
2. Построить сводную таблицу, показывающую продажи по каждому месяцу, для каждой точки и проданного товара.
3. Построить сводную таблицу, показывающую средние продажи в день по каждому месяцу, для каждой точки и проданного товара.
4. Построить сводную таблицу, показывающую общие продажи по каждому месяцу, для каждого товара, для всех точек кроме Новокуйбышевска.
5. Построить сводную таблицу, показывающую средние продажи в день по каждому месяцу, для каждого товара, для всех точек кроме Новокуйбышевска.
6. Построить сводную таблицу, показывающую общую прибыль по каждому месяцу, для каждого товара, для всех точек кроме Новокуйбышевска.
7. Построить сводную таблицу, показывающую распределение продаж для каждой точки по дням недели.
8. По сводным таблицам построить диаграммы в эксель с выводом общих продаж, среднего в день и прибыли без Новокуйбышевска, для каждой точки кол-во продаж по месяцам, для каждой точки среднее в день по месяцам, для каждой точки распределение продаж по дням недели
9. Построить дашборды в Power BI, для полного контроля продаж по каждой точки. На основе выведенных данных найти закономерности.

**Результат**

Получается эксель файл 2025, в котором вносят данные только по продажам в каждый рабочий день года для каждой точки, а также загрузки с закупочными ценами, все остальные данные должны обновляться автоматически, без внесения изменений. В Power BI все дашборды должны обновляться автоматически.

**Выводы**

* **Первый вывод относится к выявлению проблемной точки.**  
  На основе полученных данных и построенных дэшбордов и зная данные прошлых лет, получается, что все точки кроме Новака первые 2 месяца 2025 года шли в пределах нормы, а точка в Сызрани даже с опережением. Из этого следует вывод, что в Новаке сработали какие-то внешние факторы, из-за чего продажи упали резко и в 2 раза по сравнению с прошлым годом, хотя у других точек не было скачков. В марте была устранена эта причина. И исходя из продаж марта вывод очевиден, причина проседания первых 2 месяцев была верна.
* **Второй вывод относится к добавлению нового товара: Рутокен.**  
  Если сравнивать продажи января с февралем и мартом, получается, что никакого прироста добавление нового товара не дало. Этот же вывод можно сделать на основе прошлогодних продаж, все 3 месяца этого года идут по графику прошлого года, даже с учетом нового товара. Получается рутокен просто забирает на себя покупателя, который до этого просто купил бы Есмарт.