**Техническое задание**

**Задание 3\*  
Страница Аналитика продаж:**

1. Карточки:
   1. Выручка итоговая
   2. Себестоимость
   3. Прибыль
   4. Рентабельность (Прибыль/Выручка)
   5. АКБ (Активная клиентская база, кол-во клиентов, купивших)
2. Графики:
   1. Прибыль по номенклатуре с возможностью дрилл-даун по Категория - субкатегория - номенклатура
   2. Динамика выручки с показателем выручки и LFL, % (процент прироста к предыдущему месяцу)
   3. Рентабельность по территориям
3. Таблица Финансовые показатели магазина
4. Фильтры:
   1. Период
   2. На усмотрение остальные

**Задание 4\***

**Страница Продажи юр.лицам:**

1. Карточки:
   1. Выручка итоговая
   2. Себестоимость
   3. Прибыль
   4. Рентабельность
   5. Кол-во заказов
2. Переключатель графиков:
   1. Выручка
   2. Заказов (количество)
   3. Прибыль
   4. рентабельность
3. Графики:
   1. Динамика переключателя с показателем выручки и LFL, % (процент прироста к предыдущему месяцу)
   2. Переключатель по клиентам
   3. Финансовые показатели классов АВС клиентов
   4. Карта по областям клиентов с переключателем
4. Фильтры:
   1. Период
   2. Остальные на усмотрение

Обратите внимание, что все суммы должны быть на странице по клиентам, у которых в таблице продаж ИД <>-1