

Naudojama dviračių ir jų detales gaminančios bei parduodančios įmonės duomenų bazė **adv.**

Scenarijus 4: Pagrindinių našumo rodiklių skaičiavimas.

Užduotys:

4.1. Apskaičiuoti mėnesio pajamų augimą. Naudoti lentelę Sales_SalesOrderHeader.

Formulė:

$$\text{Revenue Growth Rate} = \frac{\text{Current Period Revenue} - \text{Previous Period Revenue}}{\text{Previous Period Revenue}} \times 100$$

4.2. Apskaičiuoti Grynojo pelno maržą, angl. Net Profit Margin, kad sužinotume, kiek pelno įmonė uždirba po visų išlaidų. Naudoti lenteles Sales_SalesOrderHeader, Sales_SalesOrderDetail, Production_ProductCostHistory.

Formulė:

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Net Profit}}{\text{Total Revenue}} \times 100$$

$$\text{Net Profit} = \text{Revenue} - \text{Expenses}$$

Čia,

Pajamos (Revenue): visos pajamos, gautos iš pardavimo ar paslaugų.

Išlaidos (Expenses): visos įmonės patirtos išlaidos

4.3. Apskaičiuoti mėnesio pasikartojančias pajamas, angl. Monthly recurring revenue (MRR). Tai parodo visas numatomas pajamas, kurias įmonė tikisi gauti iš pasikartojančių mokėjimų per vieną mėnesį.

Formulė:

$$\text{MRR} = \text{Number of Active Customers} \times \text{Average Revenue Per User (ARPU)}$$

$$\text{ARPU} = \frac{\text{Total Revenue}}{\text{Number of Active Users}}$$