**أهداف المشروع**

عاوزين نعمل Dashboard على Power BI عشان نتابع ونحلل مبيعات العربيات بتاعتنا. الـ Dashboard ده هيساعدنا نفهم أداء المبيعات على مر الوقت ونقدر ناخد قرارات مبنية على البيانات.

**الخطوة الأولى: تحديد الـ KPI’s**

الـ KPI’s دي هي المؤشرات اللي هنقيس بيها أداء المبيعات. زي إيه؟

1. إجمالي المبيعات لغاية السنة الحالية (YTD Total Sales)
2. إجمالي المبيعات لغاية الشهر الحالي (MTD Total Sales)
3. النمو في المبيعات مقارنة بالعام السابق (YOY Growth in Total Sales)
4. الفرق بين مبيعات السنة الحالية والسنة اللي فاتت لنفس المدة (Difference between YTD Sales and PTYD Sales)

**الخطوة الثانية: تحليل متوسط الأسعار:**

1. متوسط السعر لغاية السنة الحالية (YTD Average Price)
2. متوسط السعر لغاية الشهر الحالي (MTD Average Price)
3. النمو في متوسط السعر مقارنة بالعام السابق (YOY Growth in Average Price)
4. الفرق بين متوسط سعر السنة الحالية والسنة اللي فاتت لنفس المدة (Difference between YTD Average Price and PTYD Average Price)

**الخطوات الثالثة: مؤشرات العربيات المباعة:**

1. عدد العربيات المباعة لغاية السنة الحالية (YTD Cars Sold)
2. عدد العربيات المباعة لغاية الشهر الحالي (MTD Cars Sold)
3. النمو في عدد العربيات المباعة مقارنة بالعام السابق (YOY Growth in Cars Sold)
4. الفرق بين عدد العربيات المباعة السنة الحالية والسنة اللي فاتت لنفس المدة (Difference between YTD Cars Sold and PTYD Cars Sold)

**الخطوات الرابعة: مؤشرات العربيات المباعة:**

1. الاتجاه الأسبوعي لمبيعات YTD: اعرض مخططًا سطريًا يوضح الاتجاه الأسبوعي لمبيعات YTD. يجب أن يمثل المحور X أسابيع، ويجب أن يظهر المحور Y إجمالي مبلغ المبيعات.
2. إجمالي مبيعات YTD حسب أسلوب الجسم: تصور توزيع إجمالي مبيعات YTD عبر أنماط مختلفة لهيكل السيارة باستخدام مخطط فطيرة.
3. إجمالي مبيعات YTD حسب اللون: قدم مساهمة ألوان السيارات المختلفة في إجمالي مبيعات YTD من خلال مخطط فطيرة.
4. بيع سيارات YTD بواسطة Dealer Region: عرض بيانات مبيعات YTD بناءً على مناطق الوكيل المختلفة باستخدام مخطط خريطة لتصور توزيع المبيعات جغرافيًا.
5. اتجاه مبيعات الشركة الحكيمة في نموذج الشبكة: وفر شبكة جدولية تعرض اتجاه المبيعات لكل شركة. يجب أن تعرض الشبكة اسم الشركة جنبًا إلى جنب مع أرقام مبيعات YTD الخاصة بهم.

6. شبكة التفاصيل تعرض جميع معلومات مبيعات السيارات: قم بإنشاء شبكة مفصلة تقدم جميع المعلومات ذات الصلة لكل عملية بيع للسيارة، بما في ذلك طراز السيارة، وأسلوب الجسم، واللون، ومبلغ المبيعات، ومنطقة الوكيل، والتاريخ، وما إلى ذلك