Как вам известно в компании предстоят значительные изменения вам необходимо пройти 2 этапа тестирования для выявления потенциала.

На первом этапе – вам необходимо выполнить задание и результат отправить на почту (k\_tany@inbox.ru).

Если вы выполните задание – вы попадаете на второй этап и входите в число тех - с потенциалом роста, которых мы готовы будем развивать.

Конечно, можете пойти по пути наименьшего сопротивления, и просто закрыть данное сообщение, но в таком случае, наши решения относительно вашей персоны — не обсуждаются…

Если вы решили испытать свои силы, то мы только рады!

Условие

В приложенном файле вы найдете отчет по продажам за 5 месяцев.

В каждом листе – продажи за 1 месяц

В каждой строчке продажа 1 единицы товара

Обозначение «цена со скидкой» - подразумевает что данный товар продали с определенной скидкой от рекомендованной розничной цены. Скидка также может равняться – нулю.

В последнем листе данные по себестоимости каждой номенклатуры, рекомендуемая розничная цена и категория товара.

Задание

Сделайте консолидацию всех данных за 5 месяцев и выполните анализ по продажам для клиента:

1. Создайте сводную таблицу в которой будут следующие данные помесячно: количество проданного товара за месяц,

сумма выручки за месяц,

сумма прибыли за месяц,

средний % скидки за месяц

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Месяц | Кол-во | Выручка | Прибыль | Средний % скидки |
| Январь |  |  |  |  |
| Февраль |  |  |  |  |
| Март |  |  |  |  |
| Апрель |  |  |  |  |
| Май |  |  |  |  |

Определите закономерность результата

2. Сформируйте заказ из 100 номенклатурных позиций с самой высокой прибылью.

Иными словами – какие 100 наименований товара лучше закупить, которые приносят наибольшую прибыль а) за единицу времени б) за весь период.

3. Рассчитайте сумму прибыли за 5 месяцев по каждому менеджеру.

Иными словами – кого из менеджеров клиенту нужно премировать – кто приносит больше выручки или прибыли? Определите этих менеджеров.  
  
Засеките – сколько времени у вас ушло на выполнение данного задания, надеемся на честный ответ по указанию затраченного времени в обратном письме.

Обращаем внимание, что оцениваются не только результаты работы, но и то, какими методами были проведены вычисления (исходя из ваших практических навыков, сложность формул, макросы, оформление результатов, любым доступным и оптимальным по вашему мнению способом и т.д.) — применение нестандартных инструментов для решения приветствуется.