

## Power BI Satış Hesabatı Layihəsi

### Layihəyə Ümumi Baxış

Power BI Satış Hesabatı Layihəsi, müxtəlif regionlar, menecerlər, kuryerlər və müştərilər üzrə satış performansının hərtərəfli təhlilini təqdim etmək məqsədilə hazırlanmışdır. Hesabatda interaktiv vizuallar və əsas performans metrikaları yer alır, bu da satış trendlərini izləmək, plan yerinə yetirilməsini və illik artımı qiymətləndirmək imkanı yaradır.

### Layihə Tələbləri və Tapşırıqları

#### 1. Məlumat Vizualizasiyası Tələbləri

- **Slicer Vizualları:** Aşağıdakı filtrlər üçün ayrı-ayrı yaradılmışdır:
  - İl
  - Ay
  - Menejer
  - Kuryer
- **Gauge Vizualları:** Azərbaycan, Bakı və digər regionlar üçün hazırlanmışdır:
  - Ümumi satış
  - Ümumi plan
  - Plan yerinə yetirilmə faizi
- **Cədvəl Vizualı:** Müştərilər üzrə ümumi satış məbləğləri, plan məbləğləri və plan yerinə yetirilmə faizləri göstərilir.
- **Line və Clustered Column Vizualı:** Menecerlər və kuryerlər üçün:
  - Ümumi satış
  - Ümumi plan
  - Plan yerinə yetirilmə faizi
- **Card Vizualları:** Əsas metrikalar:
  - Ümumi satış
  - Keçən ilin eyni dövrünə görə satış

- Keçən ayın satışı
    - Aylıq artım faizi
    - İllik artım faizi (YoY)
    - Müştəri sayı
  - **Matrix Vizualı:** Menecerlər, kuryerlər və müştərilər üçün:
    - Ümumi satış
    - Keçən ilin eyni dövrünə görə satış
    - İllik artım faizi (YoY%)
  - **Line Chart:** Ümumi satışa görə ilk 10 şəhər üzrə illik müqayisə.
  - **Line və Clustered Column Chart:** Aylar üzrə ümumi satış, keçən ilin eyni dövrünə görə satış və illik artım faizi.
- 

## 2. Məlumatın Emalı və Çevrilməsi

### 1. Məlumatın Çıxarılması və Təmizlənməsi

- **Müştəri Məlumatları:** "Alıcı Bazası" PDF faylından idxal edilib, Power Query ilə təmizlənilib:
  - Sütun başlıqları düzəldilib.
  - Məlumat növləri dəyişdirilib.
- **Satış Məlumatları:** "Alıcı Üzrə Satış" Excel faylından emal edilib.
- **Plan Məlumatları:** "Alıcı Üzrə Plan" Excel faylından idxal edilib.

### 2. Məlumat Modeli və Əlaqələr

- **Model View**-də cədvəllər arasında əlaqələr yaradılıb.
- **Təqvim Cədvəli** aşağıdakı DAX funksiyası ilə hazırlanıb:

Date= CALENDARAUTO()

- Ölçülər üçün **#Measures** cədvəli yaradılıb.
- 

## Əsas Ölçülər və Hesablamalar

Ölçü Adı	DAX Düsturu	Təsvir
Ümumi Satış	SUM('Satış'[Satış Manat])	Ümumi satış məbləğini hesablayır.
Ümumi Plan	SUM(Plan[Plan Manat])	Müəyyən dövr üçün planı göstərir.
Plan Yerine Yetirilmə %	[Ümumi Satış]/[Ümumi Plan]	Planın yerinə yetirilmə faizini hesablayır.
Satış LM	CALCULATE([Ümumi Satış], DATEADD('Təqvim'[Tarix], -1, AY))	Keçən ayın satışını göstərir.
Satış SPLY	IF(ISBLANK([Ümumi Satış]), BLANK(), CALCULATE([Ümumi Satış], SAMEPERIODLASTYEAR('Təqvim'[Tarix])))	Keçən ilin eyni dövrünə satış.
Aylıq Artım %	[Ümumi Satış]/[Satış LM] - 1	Aylıq artım faizini hesablayır.
Gauge Max	[Ümumi Plan] * 1.25	Gauge vizualı üçün maksimum limit (125%).
Satış YOY	[Ümumi Satış] - [Satış SPLY]	İllik satış dəyişikliyi (manatla).

Ölçü Adı	DAX Düsturu	Təsvir
YOY Artım %	IF(ISBLANK([Ümumi Satış]), BLANK(), DIVIDE([Satış YOY], [Satış SPLY], 0))	İllik artım faizi.

#### Dashboardun İcrası

Məlumat və ölçülər hazırlandıqdan sonra aşağıdakı vizuallar yaradıldı:

- **Slicerlar:** İl, ay, menecer və kuryerə görə dinamik filtr imkanı.
- **Gauge Vizuaları:** Regionlar üzrə satış performansını.
- **Cədvəllər və Matrislər:** Müştərilər, menecerlər üçün detallı metrikalar.
- **Card Vizuaları:** Əsas göstəricilərə sürətli baxış.
- **Line Chartlar:** İllik trendlər və top şəhərlər.

#### Nəticə

Bu Power BI hesabatı, satış performansının izlənməsi, planın yerinə yetirilməsi və illik artımın təhlili üçün interaktiv və analitik vasitə təqdim edir. Vizualların kombinasiyası paydaşlara qərarvermədə kömək edir.