

## ACTIVIDADES TEMA 1.- IDENTIFICACIÓN DE SISTEMAS ERP-CRM.

---

**Actividad 1.** Realizar los siguientes análisis de datos sobre el fichero Editorial - Tablas Dinámicas.xlsx

- 1.- Suma de Ventas por Año y Vendedor
- 2.- Cantidad de Unidades Vendidas por Vendedor, Región y Año
- 3.- Cantidad de Unidades para cada Producto, por Región, Mes y Año.
- 4.- Ventas realizadas por Región y Producto en el Año 1997
- 5.- Campo Calculado Comisión de las Ventas Totales del 20% por Región y Vendedor
- 6.- Elemento Calculado que unifica las unidades vendidas en Cataluña y Aragón por Año, Mes y Producto.
- 7.- Unidades Vendidas por Región agrupadas por Ventas en bloques de 50000€
- 8.- Promedio de Ventas de la Rioja por Año, mes y Vendedor
- 9.- Máximo Unidades Vendidas por Producto y Año
- 10.- Mínimas Unidades Vendidas Por Región y Vendedor
- 11.- Cantidad de Ventas realizadas por Vendedor y Región
- 12.- Cantidad Ventas realizadas por Producto y Región.

**Actividad 2.** Realizar los siguientes análisis de datos sobre el fichero Concesionario - Tablas Dinámicas.xlsx

- 1.- Total de Ventas de Vehículos por Tipo, Marca y Color.
- 2.- Contar la cantidad de Vehículos por Tipo, Motor y Marca
- 3.- Media de los Precios de los Vehículos por Marca y Motor
- 4.- Precio Máximo de los Vehículos por Tipo y Color
- 5.- Precio Mínimo de los Vehículos que son Moto por Marca y Motor.
- 6.- Suma de IVA de los precios de los Vehículos por Marca y Vehículo
- 7.- Campo Calculado IVA del Precio por Color y Motor para Coche
- 8.- Suma de Precios para el Elemento Calculado: Seat + Ford por Vehículo y Marca
- 9.- Campo Calculado Dto del 20% del Precio por Color y Marca para Motos
- 10.- Máximo Precio para el Elemento Calculado: Rojo, Azul y Blanco por Color y Marca
- 11.- Cantidad de Vehículos según Tipo, Agrupados por Precios cada 3000 y Marca

**Actividad 3.** Realizar los siguientes análisis de datos sobre el fichero Call Center - Tablas Dinámicas.xlsx

- 1.- Número de Llamadas Atendidas por Población y Servicio
- 2.- Número de Llamadas Atendidas y No Atendidas por Servicio
- 3.- Número de Llamadas Solucionadas por Servicio
- 4.- Número de Llamadas no Solucionadas por Población de Internet
- 5.- Número de Llamadas Atendidas y Solucionadas en la Primera Quincena del Mes por Servicio
- 6.- Duración Media de las Llamadas Solucionadas por Población
- 7.- Calcula la comisión que se ha pagado por Servicio y por Población sabiendo que cada venta realizada en una llamada tiene una comisión de 7,50 €

- 8.- Número de Ventas por Población Agrupando Valencia, Castellón y Alicante.
- 9.- Número de Llamadas por Servicio en bloques de una semana.
- 10.- Número de Llamadas Atendidas en Bloques de 1 hora.
- 11.- Número de Llamadas Solucionadas en Agrupando Móvil y Teléfono
- 12.- Duración Máxima de las Llamadas Solucionadas y con Venta por Población
- 13.- Duración Mínima de las Llamadas No Solucionadas por Servicio
- 14.- Número de Llamadas Atendidas, Solucionadas y con Venta en por Población y Servicio y en la segunda quincena del mes entre las 12:00 y las 13:00.
- 15.- Calcular la comisión que se ha pagado por Población sabiendo que cada llamada atendida, solucionada y con venta tiene una comisión de 4,40 €.
- 16.- Número de Llamadas atendidas por día de la semana
- 17.- Número de Llamadas atendidas por Semana y por Servicio.
- 18.- Porcentaje de Llamadas por Servicio y Población.
- 19.- Porcentaje de Llamadas no atendidas por Servicio
- 20.- Porcentaje de Ventas por Servicio en Valencia

**Actividad 4.** Crear un listado con un ejemplo de cada uno de los tipos de licencia de software.