Sử dụng bảng Bán Hàng

1. Tính tổng số tiền theo từng mã cửa hàng và theo từng vùng dựa theo địa chỉ nhân viên (Miền Bắc, Miền Trung, Miền Nam).
2. Tính tổng số tiền theo từng mã cửa hàng và theo từng nhóm năm của thời điểm giao dịch như sau từ tháng 1 – tháng 6 2019(Quý 1 20219), từ tháng 7 – tháng 12 2019(Quý 2 20219), từ tháng 1 – 6 năm 2020(Quý 1 20220), từ tháng 7 – 12 năm 2020(Quý 2 20220).
3. Tính tổng số tiền theo từng mã cửa hàng và theo từng nhóm mã khách hàng chia như sau:

Nhóm 1: Tên Khách Hàng nhỏ hơn 8 kí tự

Nhóm 2: Tên Khách Hàng từ 8 - 12 kí tự

Nhóm 3: Tên Khách Hàng từ 12 - 15 kí tự

Nhóm 4: Tên Khách Hàng > 15 kí tự

(Sử dụng hàm Len để đếm số kí tự từ tên khách hàng)

1. Lấy ra thông tin giao dịch có số tiền lớn nhất theo từng ngày và từng cửa hàng
2. Lấy ra khách có số tiền lớn nhất theo từng ngày và từng cửa hàng
3. Sử dụng insert into thêm dữ liệu vào bảng discount như trong file Lesson1-data.xlsb.
4. Tạo bảng và sử dụng insert into thêm 10 dòng dữ liệu vào bảng Cus\_ID như trong file Lesson1-data.xlsb.
5. Update cột số điện thoại của bảng Cus\_ID bằng cách thêm số 0 vào đầu
6. Update cột Email của bảng Cus\_ID bằng cách xóa chữ @gmail.com đi
7. Xóa các công ty có tên có độ dài >= 13 kí tự