

Spis treści

Wstęp	5
1. Prognozowanie sprzedaży - linia trendu	7
1.1. Arkusz do prognozowania sprzedaży - indeks sezonowości	9
1.2. Prognozowanie wartości sprzedaży na następne trzy lata	11
1.3. Prognozowanie nieliniowe	15
2. Budżet i realizacja - wykres obrazujący wartości różnic	16
2.1. Sporządzenie wykresu liniowego	16
2.2. Dodanie obliczeń pomocniczych	17
2.3. Dodanie wartości średnich do wykresu	18
2.4. Wstawienie dodatkowych osi dla nowej serii danych	19
2.5. Wyświetlenie wartości różnic na wykresie	20
2.6. Podkreślenie różnic za pomocą dodatkowego znacznika	21
2.7. Dopracowanie wyglądu prezentacji	22
3. Wykresy kombinowane - porównanie sprzedaży planowanej ze zrealizowaną	24
3.1. Wykres kolumnowo-liniowy)	25
3.2. Kolumny pomocnicze w tabeli	27
4. Wykres skumulowanej sprzedaży w porównaniu z budżetem	31
4.1. Obliczanie sprzedaży skumulowanej	32
4.2. Obliczanie budżetu skumulowanego	33
4.3. Tworzenie i dostosowanie wykresu	34
5. Wizualizacja wyników sprzedażowych za pomocą tabeli przestawnej	38
5.1. Tworzenie tabeli przestawnej z danych sprzedażowych	39
5.2. Wizualizacja wyników sprzedaży firmy	41
5.3. Format wyświetlanych danych w polu Wartości	42
5.4. Układ raportu tabeli przestawnej	44
5.5. Style tabeli przestawnej	45
5.6. Sumy cząstkowe i końcowe	46
5.7. Wyróżnianie elementu w tabeli przestawnej	47
5.8. Zmiana układu wyświetlania pól w obszarze Wartości tabeli przestawnej	48
5.9. Stworzenie możliwości wyboru miesiący - filtr tabeli przestawnej	50

6. Tygodniowy raport marży brutto	53
6.1. Wyznaczenie numeru tygodnia w zestawieniu faktur sprzedaży	55
6.2. Wyznaczenie numeru tygodnia w zestawieniu faktur sprzedaży	55
6.3. Budowa tabeli przestawnej obrazującej sprzedaż poszczególnych produktów w każdym tygodniu	57
6.4. Niestandardowe pozycje obliczeniowe tabeli przestawnej - pole obliczeniowe	58
7. Automatyczne generowanie dużej liczby raportów przy użyciu tabeli przestawnej	63
7.1. Raport zamówienia jako tabela przestawna	64
7.2. Procentowy udział wartości każdego produktu w całości wartości zamówienia	66
7.3. Automatyczne wygenerowanie raportu dla każdego z zamówień	67
8. Raporty produkcyjne - grupowanie pól tabeli przestawnej	69
8.1. Utworzenie raportu produkcji w podziale na miesiące i grupy farb	70
8.2. Grupowanie wartości tekstowych	71
8.3. Grupowanie wartości liczbowych	74
9. Planowanie budżetu i ustalenie warunków bonusów z wykorzystaniem narzędzia Tabela danych	76
9.1. Model sprzedaży i wyników budżetu	77
9.2. Zadanie do wykonania	79
9.3. Tabela danych jako narzędzie analizy symulacji	79
10. Wyliczanie premii przedstawicieli handlowych z użyciem tabel przestawnych	84
10.1. Microsoft Query - pobierania danych zewnętrznych	86
10.2. Niestandardowe pozycje obliczeniowe tabeli przestawnej - Element obliczeniowy	92
10.3. Modyfikacja elementów obliczeniowych oraz wyświetlanie listy stworzonych elementów	94
10.4. Odświeżanie danych w tabeli oraz modyfikacja kwerendy w Microsoft Query	95
11. Warianty budżetu sprzedaży tworzone przy użyciu menedżera scenariuszy	96
11.1 Model budżetu sprzedaży	96
11.2. Menedżer scenariuszy	99
11.3. Porównanie wariantów budżetu	101
12. Obliczanie różnych aspektów rentowności sprzedaży	104
12.1. Budowa numeru zlecenia	106

12.2. Określenie rentowności sprzedaży w różnych aspektach	106
13. Planowanie płynności finansowej firmy - narzędzie symulacji	110
13.1. Miesiąc i tydzień przyszłych płatności	111
13.2. Rodzaj wpływów- wykorzystanie funkcji JEŻELI	113
13.3. Wyznaczenie przyszłych wpływów przy zastosowaniu tabeli przestawnej	115

oprac. BPK