



We are ready



Formación

Tablas dinámicas de Microsoft Excel

APESOFT

Formación Tablas dinámicas de Microsoft Excel

© APE Software Components
08290 Parc Tecnològic del Vallès
Tel: 902 789 981 www.apesoft.com

Tablas dinámicas de Excel

Su Excel tiene muchos datos, pero ¿sabe lo que todos esos números significan? Los informes de tablas dinámicas pueden ayudar a analizar sus datos.

Ejercicios

Aquí tenemos alguna serie de ejercicios para poder consolidar los conocimientos impartidos en la formación.

1. Mostrar la tabla dinámica para poder analizar: Importe y unidades por vendedor, categoría año y mes.
2. Mostrar la tabla dinámica para poder analizar: Importe por vendedor comparando solamente los años 2010 y 2011
3. Mostrar la tabla dinámica para poder analizar :Importes totales por año
4. ¿Cuántos clientes han comprado productos de cada categoría por año y mes?
5. ¿Cuál ha sido el peor producto en el 2009 en importe?
6. ¿Y en el 2010?
7. ¿Y el de los dos años?
8. ¿Qué nuevas ventas hemos tenido en el 2010 y no el 2009?
9. ¿Cuál es el peor producto en importe de la mejor categoría del 2011?
10. Los cuatro clientes que más han facturado.
11. Importe por cliente, producto y año, con información del total y promedio de cada cliente.
12. El cliente “Ernst Handel” ha facturado más el 2011 que el 2010. Se intuye que nos ha comprado nuevos productos en el 2011 en la categoría “Pescado/Marisco”. Analizar el crecimiento en esta categoría, ¿qué productos de esta categoría son nuevas compras del año 2011 y quien las ha vendido?
13. Centrarse en la categoría de “repostería” y averiguar ¿quién es el mejor cliente del año 2011?

14. Y si además nos centramos en el vendedor “Margaret” (ver los detalles de los registros)
15. ¿Cuál es el porcentaje de ventas correspondiente a cada producto?
16. ¿Qué productos me aportan el 50%?
17. ¿Cuál es el vendedor que más ha crecido su facturación en 2011 respecto al 2010?
18. ¿Qué categoría de productos de este vendedor es la que más ha contribuido al crecimiento?
19. Mostrar la diferencia absoluta y porcentual de ventas de cada vendedor respecto al año anterior.
20. Mostrar las ventas mensuales acumuladas de cada categoría de productos den el 2011.