

---

# SPIS TREŚCI

---

|                                                                                                       |           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>WSTĘP</b>                                                                                          | <b>9</b>  |
| <b>1. BUDŻET FIRMY HANDLOWEJ<br/>— USTALANIE WARUNKÓW BONUSÓW DLA KLIENTÓW</b>                        | <b>11</b> |
| 1.1. Opis zagadnienia                                                                                 | 11        |
| 1.2. Model sprzedaży i wyników budżetu                                                                | 12        |
| 1.3. Zadanie analityka                                                                                | 13        |
| 1.4. Tabela danych jako narzędzie analizy symulacji                                                   | 14        |
| <b>2. MIESIĘCZNE PREMIE DLA SPRZEDAWCÓW</b>                                                           | <b>21</b> |
| 2.1. Opis zagadnienia                                                                                 | 21        |
| 2.2. Microsoft Query — pobieranie danych zewnętrznych                                                 | 23        |
| 2.3. Niestandardowe pozycje obliczeniowe tabeli przestawnej<br>— element obliczeniowy                 | 30        |
| 2.4. Modyfikowanie/usuwanie elementów obliczeniowych<br>oraz wyświetlanie listy utworzonych elementów | 33        |
| 2.5. Odświeżanie danych w tabeli oraz modyfikacja kwerendy<br>w Microsoft Query                       | 33        |
| <b>3. STOSOWANIE TABEL PRZESTAWNYCH DO ANALIZY<br/>DUŻYCH ZBIORÓW DANYCH SPRZEDAŻOWYCH</b>            | <b>35</b> |
| 3.1. Opis zagadnienia                                                                                 | 35        |
| 3.2. Struktura danych wykorzystywanych w tabeli przestawnej                                           | 36        |
| 3.3. Tworzenie tabeli przestawnej. Dodawanie, usuwanie i przenoszenie pól                             | 37        |
| 3.4. Modyfikacja pól tabeli przestawnej                                                               | 39        |
| 3.5. Zastosowanie filtru raportu tabeli przestawnej                                                   | 43        |
| 3.6. Wyświetlanie stron filtru raportu jako arkuszy                                                   | 45        |

|           |                                                                                                         |           |
|-----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>4.</b> | <b>TYGODNIOWY RAPORT MARŻY BRUTTO NA TOPOWYCH PRODUKTACH (TOP30) – TABELE</b>                           | <b>47</b> |
| 4.1.      | Opis zagadnienia                                                                                        | 47        |
| 4.2.      | Wyznaczenie numeru tygodnia w zestawieniu faktur sprzedaży                                              | 48        |
| 4.3.      | Przypisanie produktom kosztu materiałowego                                                              | 50        |
| 4.4.      | Budowa tabeli przestawnej obrazującej sprzedaną ilość poszczególnych produktów w każdym tygodniu        | 51        |
| 4.5.      | Niestandardowe pozycje obliczeniowe tabeli przestawnej – pole obliczeniowe                              | 52        |
| <b>5.</b> | <b>TYGODNIOWY RAPORT MARŻY BRUTTO NA TOPOWYCH PRODUKTACH (TOP30) – GRAFICZNA PREZENTACJA</b>            | <b>59</b> |
| 5.1.      | Opis zagadnienia                                                                                        | 59        |
| 5.2.      | Sprawdzanie poprawności danych – lista rozwijalna                                                       | 60        |
| 5.3.      | Funkcja WEŹDANETABELI                                                                                   | 63        |
| 5.4.      | Wykres kołowy – struktura sprzedaży (ilości) w wybranym przez użytkownika tygodniu                      | 68        |
| 5.5.      | Wykres skumulowany kolumnowy – porównanie wybranej wielkości z czterech tygodni dla każdego z produktów | 70        |
| <b>6.</b> | <b>KONSOLIDACJA TYGODNIOWYCH FORECASTÓW SPRZEDAŻY</b>                                                   | <b>73</b> |
| 6.1.      | Opis zagadnienia                                                                                        | 73        |
| 6.2.      | Pliki do planowania sprzedaży                                                                           | 73        |
| 6.3.      | Konsolidacja danych                                                                                     | 74        |
| 6.4.      | Konsolidacja bez łączy ze źródłem danych                                                                | 79        |
| 6.5.      | Zamiana plików z danymi źródłowymi                                                                      | 80        |
| 6.6.      | Edycja łączy w zestawieniu podsumowującym                                                               | 80        |
| <b>7.</b> | <b>WIEKOWANIE NALEŻNOŚCI I ZOBOWIĄZAŃ</b>                                                               | <b>83</b> |
| 7.1.      | Opis zagadnienia                                                                                        | 83        |
| 7.2.      | Przygotowywanie zestawienia                                                                             | 84        |
| 7.3.      | Funkcja WYSZUKAJ.PIONOWO                                                                                | 86        |
| 7.4.      | Wiekowanie przy użyciu tabeli przestawnej                                                               | 89        |

|                                                                        |            |
|------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>8. LISTY WINDYKACYJNE — KORESPONDENCJA SERYJNA</b>                  | <b>93</b>  |
| 8.1. Opis zagadnienia                                                  | 93         |
| 8.2. Baza klientów i szablon pisma                                     | 93         |
| 8.3. Podpięcie bazy do szablonu i drukowanie listów                    | 95         |
| 8.4. Drukowanie kopert                                                 | 100        |
| <b>9. ANALIZA I PROGNOZOWANIE SPRZEDAŻY SEZONOWEJ</b>                  | <b>105</b> |
| 9.1. Opis zagadnienia                                                  | 105        |
| 9.2. Budowa modelu                                                     | 106        |
| 9.3. Trend liniowy i funkcja REGLINX                                   | 107        |
| <b>10. PRZYSZŁE WPŁYWY I WYDATKI</b>                                   | <b>115</b> |
| 10.1. Opis zagadnienia                                                 | 115        |
| 10.2. Miesiąc płatności — funkcja MIESIĄC                              | 117        |
| 10.3. Tydzień płatności — funkcja WEEKNUM                              | 118        |
| 10.4. Rodzaj wpływów — funkcja JEŻELI                                  | 118        |
| 10.5. Przyszłe wpływy — tabela przestawna                              | 121        |
| <b>11. MACIERZ KOSZTÓW TRANSPORTU PRZEWOŹNIK — KLIENT</b>              | <b>125</b> |
| 11.1. Opis zagadnienia                                                 | 125        |
| 11.2. Budowa macierzy — tabela przestawna                              | 126        |
| 11.3. Funkcja JEŻELI.BŁĄD                                              | 129        |
| 11.4. Wyróżnienie wartości — formatowanie warunkowe                    | 130        |
| <b>12. GRAFICZNA PREZENTACJA SPRZEDAŻY WEDŁUG WOJEWÓDZTW</b>           | <b>133</b> |
| 12.1. Opis zagadnienia                                                 | 133        |
| 12.2. Dane sprzedażowe — tabela przestawna                             | 134        |
| 12.3. Wybór miesiąca — lista rozwijalna                                | 134        |
| 12.4. Pobieranie danych z tabeli — funkcja WEŹDANETABELI               | 139        |
| 12.5. Graficzna prezentacja                                            | 140        |
| <b>13. GRAFICZNA PREZENTACJA SKŁADOWYCH WYNIKU BRUTTO NA SPRZEDAŻY</b> | <b>145</b> |
| 13.1. Opis zagadnienia                                                 | 145        |
| 13.2. Określenie granic kolumn                                         | 146        |

|                                                                                                    |            |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| 13.3. Wykres skumulowany kolumnowy                                                                 | 148        |
| 13.4. Dodanie wartości poszczególnych kolumn wykresu — pola tekstowe                               | 151        |
| <b>14. MODEL DO WYZNACZANIA PROCENTU UPUSTU PRZY ZACHOWANYM POZIOMIE PROCENTU MARŻY ZAMÓWIENIA</b> | <b>153</b> |
| 14.1. Opis zagadnienia                                                                             | 153        |
| 14.2. Model                                                                                        | 153        |
| 14.3. Szukaj wyniku                                                                                | 157        |
| <b>15. TWORZENIE WŁASNYCH FUNKCJI EXCELA</b>                                                       | <b>163</b> |
| 15.1. Opis zagadnienia                                                                             | 163        |
| 15.2. Tworzenie niestandardowych funkcji                                                           | 163        |
| 15.3. Argumenty opcjonalne                                                                         | 165        |
| 15.4. Tworzenie opisu funkcji i definiowanie kategorii                                             | 166        |
| 15.5. Tworzenie dodatku z funkcjami                                                                | 167        |