

# ROTEIRO DO CURSO DE EXCEL PRÁTICO

## CASO KGF EQUIPAMENTOS

### OBJETIVOS DO CURSO

Ao final das aulas, temos como objetivo principal que o aluno conheça como funciona o Excel e que tenha desenvolvido o raciocínio lógico que norteia a construção de fórmulas e funções para as diversas aplicações que esta poderosa ferramenta proporciona.

Serão adotadas práticas visando o conhecimento e aplicação dos seguintes comandos e funções:

FORMATAÇÃO DE CÉLULAS;

TRATAMENTO DE BASES DE DADOS;

FUNÇÃO "PROCV";

FUNÇÃO "SE";

FUNÇÃO "E";

FUNÇÃO "OU";

FUNÇÃO "SOMASE";

MOVER OU COPIAR PLANILHAS;

TABELA DINÂMICA;

ATINGIR META;

Entre tantas outras necessidades que surgirem no decorrer das atividades do curso.

### 1) Introdução

Você está sendo contratado para ser o Gestor de Vendas da empresa KGF EQUIPAMENTOS, uma indústria brasileira, com sede e fábrica na região do ABC paulista.

A empresa é fabricante de insumos para equipamentos hospitalares e tem um portfólio de 21 produtos. A KGF atende clientes do Brasil todo através de sua equipe comercial composta de 3 Gerentes de Vendas (GV) e de seus 15 Gerentes de Conta (cada GV tem uma equipe de 5 GC). Esta equipe está sob a responsabilidade do Diretor de Marketing.

Até o mês de junho de 2015, as vendas da empresa estavam acumuladas na casa dos R\$ 23 milhões, sendo que os sócios proprietários têm uma expectativa de fechar o ano com vendas na casa dos R\$ 60 milhões.

As áreas de Marketing e de Finanças já começaram o planejamento para 2016. Estão sendo feitos estudos de mercado e de custos bastante alinhados com a atual situação do País. E apesar da situação econômica pelo qual o Brasil está passando, as expectativas da empresa são boas, uma vez que, a mesma tem fechado bons contratos com seus clientes, os quais, em sua grande maioria, atendem hospitais públicos e particulares.

Um grande desafio é o controle de custos, pois os fornecedores da KGF têm sinalizado fortes reajustes. Desta forma, uma das ações da empresa será fatalmente uma revisão da tabela de preços para o ano de 2016.

Outra ação importante é a revisão das metas de vendas para o ano de 2016. O Diretor de Marketing está direcionando os estudos para um aumento da ordem de 20% das metas de vendas da equipe comercial.

## **2) Panorama crítico da área de Gestão de Vendas**

A área de Gestão de Vendas está enfrentando um grave problema. O Gestor anterior, demitido no mês passado, trabalhava sozinho e tinha total autonomia sobre a geração e divulgação dos resultados de vendas e demais reports da área comercial. Ao ser demitido, pegou suas coisas e foi embora sem identificar onde estavam sediados os arquivos com as bases de dados trabalhadas e os registros de venda. Teme-se que ele os tenha apagado, pois saiu da empresa alegando que fora demitido injustamente.

As únicas informações disponíveis, encontram-se na Intranet da empresa, onde há os quadros de vendas publicados. E as outras informações disponíveis encontram-se com o Diretor de Marketing; ele tem e-mails com informações sobre comissões pagas e as metas da equipe comercial.

Porém, todas estas informações estão sob suspeita, uma vez que, não há registros de como as mesmas foram geradas pelo Gestor anterior.

## **3) Qual será a sua missão?**

Felizmente, a área de TI da empresa consegue gerar as bases de dados necessárias para a apuração dos resultados de vendas. Assim sendo, você receberá tais bases num arquivo em Excel.

Sua missão será trabalhar estas bases de dados e gerar as visões de vendas conforme o que está publicado na Intranet e comparar os resultados. Outra tarefa importante será recalculas as comissões pagas e comparar com o quadro de comissões em poder do Diretor de Marketing. Outra atividade muito aguardada pela equipe comercial é a apuração do bônus semestral, o qual está vinculado à performance de vendas de janeiro a junho. Por fim, você receberá insumos para fazer a revisão de metas para o ano de 2016.

Logicamente que tudo o que for feito por você já deverá contemplar inteligência para as próximas apurações que deverão acontecer a partir de julho/2015, quando a base de dados de venda do mês for disponibilizada por TI.

## **4) Visões de vendas divulgadas na Intranet**

VISÃO GERAL

MÊS	VALOR VENDAS
jan/15	R\$ 1.541.300,00
fev/15	R\$ 1.496.500,00
mar/15	R\$ 3.104.400,00
abr/15	R\$ 4.083.000,00
mai/15	R\$ 5.566.300,00
jun/15	R\$ 7.778.700,00
<b>Total Geral</b>	<b>R\$ 23.570.200,00</b>

## VISÃO GV GC

GERENTE_VENDAS	GERENTE_CONTAS	MÊS						Total Geral
		jan/15	fev/15	mar/15	abr/15	mai/15	jun/15	
ANTONIO TRAJANO	ARIOVALDO DAMASCENO	R\$ 127.200,00	R\$ 117.200,00	R\$ 251.500,00	R\$ 234.000,00	R\$ 409.100,00	R\$ 544.200,00	R\$ 1.683.200,00
	JOSÉ ARAUJO	R\$ 133.900,00	R\$ 93.400,00	R\$ 224.700,00	R\$ 302.300,00	R\$ 405.400,00	R\$ 570.300,00	R\$ 1.730.000,00
	LÚCIO CARNEIRO	R\$ 79.800,00	R\$ 52.700,00	R\$ 139.300,00	R\$ 274.700,00	R\$ 409.300,00	R\$ 499.700,00	R\$ 1.455.500,00
	MARCIO CARDOSO	R\$ 128.500,00	R\$ 73.500,00	R\$ 186.700,00	R\$ 263.600,00	R\$ 331.900,00	R\$ 482.700,00	R\$ 1.466.900,00
	PEDRO VIEIRA	R\$ 108.600,00	R\$ 100.100,00	R\$ 207.100,00	R\$ 224.900,00	R\$ 384.000,00	R\$ 569.400,00	R\$ 1.594.100,00
<b>ANTONIO TRAJANO Total</b>		<b>R\$ 578.000,00</b>	<b>R\$ 436.900,00</b>	<b>R\$ 1.009.300,00</b>	<b>R\$ 1.299.500,00</b>	<b>R\$ 1.939.700,00</b>	<b>R\$ 2.666.300,00</b>	<b>R\$ 7.929.700,00</b>
LEONORA ROBLES	DARCIO UEMA	R\$ 87.000,00	R\$ 87.000,00	R\$ 181.900,00	R\$ 195.400,00	R\$ 382.100,00	R\$ 644.100,00	R\$ 1.577.500,00
	MATIAS LOURENZANO	R\$ 162.200,00	R\$ 118.100,00	R\$ 235.000,00	R\$ 294.700,00	R\$ 390.500,00	R\$ 581.000,00	R\$ 1.781.500,00
	MILTON MEIRELES	R\$ 71.700,00	R\$ 56.000,00	R\$ 192.700,00	R\$ 289.900,00	R\$ 437.900,00	R\$ 575.600,00	R\$ 1.623.800,00
	ORLANDO CAJARANA	R\$ 70.100,00	R\$ 116.900,00	R\$ 183.500,00	R\$ 154.600,00	R\$ 429.300,00	R\$ 487.900,00	R\$ 1.442.300,00
	SILVIA MATSUMI	R\$ 89.600,00	R\$ 83.200,00	R\$ 177.400,00	R\$ 428.700,00	R\$ 411.400,00	R\$ 446.900,00	R\$ 1.637.200,00
<b>LEONORA ROBLES Total</b>		<b>R\$ 480.600,00</b>	<b>R\$ 461.200,00</b>	<b>R\$ 970.500,00</b>	<b>R\$ 1.363.300,00</b>	<b>R\$ 2.051.200,00</b>	<b>R\$ 2.735.500,00</b>	<b>R\$ 8.062.300,00</b>
SANDRO SILVA	JURANDIR AYALA	R\$ 87.600,00	R\$ 88.300,00	R\$ 226.400,00	R\$ 320.300,00	R\$ 392.600,00	R\$ 471.300,00	R\$ 1.586.500,00
	MARCIA AURELIANO	R\$ 90.900,00	R\$ 140.200,00	R\$ 259.000,00	R\$ 271.600,00	R\$ 337.300,00	R\$ 542.100,00	R\$ 1.641.100,00
	VENCESLAU OZÓRIO	R\$ 110.200,00	R\$ 98.500,00	R\$ 266.600,00	R\$ 285.900,00	R\$ 245.900,00	R\$ 377.200,00	R\$ 1.384.300,00
	VILMA ORNELLAS	R\$ 67.900,00	R\$ 153.300,00	R\$ 231.400,00	R\$ 276.300,00	R\$ 328.700,00	R\$ 524.800,00	R\$ 1.582.400,00
	WANDERLEY AKEMI	R\$ 126.100,00	R\$ 118.100,00	R\$ 141.200,00	R\$ 266.100,00	R\$ 270.900,00	R\$ 461.500,00	R\$ 1.383.900,00
<b>SANDRO SILVA Total</b>		<b>R\$ 482.700,00</b>	<b>R\$ 598.400,00</b>	<b>R\$ 1.124.600,00</b>	<b>R\$ 1.420.200,00</b>	<b>R\$ 1.575.400,00</b>	<b>R\$ 2.376.900,00</b>	<b>R\$ 7.578.200,00</b>
<b>Total Geral</b>		<b>R\$ 1.541.300,00</b>	<b>R\$ 1.496.500,00</b>	<b>R\$ 3.104.400,00</b>	<b>R\$ 4.083.000,00</b>	<b>R\$ 5.566.300,00</b>	<b>R\$ 7.778.700,00</b>	<b>R\$ 23.570.200,00</b>

## VISÃO PRODUTO

PRODUTO	MÊS						Total Geral
	jan/15	fev/15	mar/15	abr/15	mai/15	jun/15	
PRODUTO KGF100	R\$ 365.000,00	R\$ 255.000,00	R\$ 695.000,00	R\$ 1.045.000,00	R\$ 1.560.000,00	R\$ 1.950.000,00	R\$ 5.870.000,00
PRODUTO KGF101	R\$ 312.000,00	R\$ 338.000,00	R\$ 754.000,00	R\$ 838.500,00	R\$ 1.163.500,00	R\$ 1.540.500,00	R\$ 4.946.500,00
PRODUTO KGF102	R\$ 200.000,00	R\$ 330.000,00	R\$ 310.000,00	R\$ 660.000,00	R\$ 890.000,00	R\$ 1.050.000,00	R\$ 3.440.000,00
PRODUTO KGF103	R\$ 132.000,00	R\$ 216.000,00	R\$ 408.000,00	R\$ 444.000,00	R\$ 624.000,00	R\$ 840.000,00	R\$ 2.664.000,00
PRODUTO KGF104	R\$ 140.000,00	R\$ 140.000,00	R\$ 350.000,00	R\$ 280.000,00	R\$ 420.000,00	R\$ 756.000,00	R\$ 2.086.000,00
PRODUTO KGF105	R\$ 135.000,00	R\$ 90.000,00	R\$ 180.000,00	R\$ 375.000,00	R\$ 285.000,00	R\$ 630.000,00	R\$ 1.695.000,00
PRODUTO KGF106	R\$ 31.200,00	R\$ 15.600,00	R\$ 20.800,00	R\$ 70.200,00	R\$ 52.000,00	R\$ 101.400,00	R\$ 291.200,00
PRODUTO KGF107	R\$ 13.500,00	R\$ 10.800,00	R\$ 54.000,00	R\$ 56.700,00	R\$ 54.000,00	R\$ 89.100,00	R\$ 278.100,00
PRODUTO KGF108	R\$ 22.400,00	R\$ 25.200,00	R\$ 22.400,00	R\$ 30.800,00	R\$ 78.400,00	R\$ 70.000,00	R\$ 249.200,00
PRODUTO KGF109	R\$ 23.200,00	R\$ 2.900,00	R\$ 52.200,00	R\$ 20.300,00	R\$ 46.400,00	R\$ 81.200,00	R\$ 226.200,00
PRODUTO KGF110	R\$ 3.000,00	R\$ 9.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 36.000,00	R\$ 81.000,00	R\$ 174.000,00
PRODUTO KGF111	R\$ 12.000,00	R\$ 16.000,00	R\$ 28.000,00	R\$ 44.000,00	R\$ 84.000,00	R\$ 88.000,00	R\$ 272.000,00
PRODUTO KGF112	R\$ 27.000,00	R\$ 13.500,00	R\$ 22.500,00	R\$ 31.500,00	R\$ 67.500,00	R\$ 99.000,00	R\$ 261.000,00
PRODUTO KGF113	R\$ 20.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 25.000,00	R\$ 35.000,00	R\$ 70.000,00	R\$ 195.000,00
PRODUTO KGF114	R\$ 11.000,00	R\$ 5.500,00	R\$ 5.500,00	R\$ 16.500,00	R\$ 16.500,00	R\$ 55.000,00	R\$ 110.000,00
PRODUTO KGF115	R\$ 12.000,00		R\$ 12.000,00	R\$ 24.000,00	R\$ 36.000,00	R\$ 42.000,00	R\$ 126.000,00
PRODUTO KGF116	R\$ 6.500,00		R\$ 13.000,00	R\$ 13.000,00	R\$ 13.000,00	R\$ 52.000,00	R\$ 97.500,00
PRODUTO KGF117	R\$ 14.000,00	R\$ 14.000,00	R\$ 21.000,00	R\$ 14.000,00	R\$ 21.000,00	R\$ 14.000,00	R\$ 98.000,00
PRODUTO KGF118	R\$ 15.000,00		R\$ 7.500,00		R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 82.500,00
PRODUTO KGF119	R\$ 18.000,00		R\$ 18.000,00	R\$ 36.000,00	R\$ 54.000,00	R\$ 54.000,00	R\$ 180.000,00
PRODUTO KGF120	R\$ 28.500,00		R\$ 85.500,00	R\$ 28.500,00		R\$ 85.500,00	R\$ 228.000,00
<b>Total Geral</b>	<b>R\$ 1.541.300,00</b>	<b>R\$ 1.496.500,00</b>	<b>R\$ 3.104.400,00</b>	<b>R\$ 4.083.000,00</b>	<b>R\$ 5.566.300,00</b>	<b>R\$ 7.778.700,00</b>	<b>R\$ 23.570.200,00</b>

## VISÃO MAIORES VENDAS

CLIENTE	GC	ACUMULADO 1º SEM
CÁLCULAPOTEOSE	MARCIA AURELIANO	R\$ 55.800,00
RHYTHMDRAGON	MATIAS LOURENZANO	R\$ 55.000,00
ESSENTIALEQUATION	MATIAS LOURENZANO	R\$ 54.000,00
PIRÂMIDALFAZEMA	PEDRO VIEIRA	R\$ 49.500,00
PALAVRAS ITINERANTES	MARCIO CARDOSO	R\$ 48.000,00
SÍLABAPERMUTA	PEDRO VIEIRA	R\$ 47.000,00
SIMETRIPLATEIA	DARCIO UEMA	R\$ 47.000,00
RUAS DA RIBALTA	JOSÉ ARAUJO	R\$ 47.000,00
ABSTRATOBURGO	MARCIA AURELIANO	R\$ 46.000,00
SINÓNIMOLETRAS	ARIOVALDO DAMASCENO	R\$ 43.500,00

## 5) Comissões pagas no semestre

GERENTE_CONTAS	jan/15	fev/15	mar/15	abr/15	mai/15	jun/15
ARIOVALDO DAMASCENO	R\$ 1.272,00	R\$ 1.172,00	R\$ 2.515,00	R\$ 1.638,00	R\$ 4.091,00	R\$ 5.442,00
DARCIO UEMA	R\$ 609,00	R\$ 609,00	R\$ 1.819,00	R\$ 977,00	R\$ 3.821,00	R\$ 6.441,00
JOSÉ ARAUJO	R\$ 1.339,00	R\$ 934,00	R\$ 2.247,00	R\$ 3.023,00	R\$ 4.054,00	R\$ 5.703,00
JURANDIR AYALA	R\$ 613,20	R\$ 618,10	R\$ 2.264,00	R\$ 3.203,00	R\$ 3.926,00	R\$ 4.713,00
LÚCIO CARNEIRO	R\$ 558,60	R\$ 263,50	R\$ 696,50	R\$ 2.747,00	R\$ 4.093,00	R\$ 4.997,00
MARCIA AURELIANO	R\$ 909,00	R\$ 1.402,00	R\$ 2.590,00	R\$ 2.716,00	R\$ 2.361,10	R\$ 5.421,00
MARCIO CARDOSO	R\$ 1.285,00	R\$ 514,50	R\$ 1.867,00	R\$ 1.845,20	R\$ 2.323,30	R\$ 4.827,00
MATIAS LOURENZANO	R\$ 1.622,00	R\$ 1.181,00	R\$ 2.350,00	R\$ 2.947,00	R\$ 3.905,00	R\$ 5.810,00
MILTON MEIRELES	R\$ 501,90	R\$ 280,00	R\$ 1.927,00	R\$ 2.899,00	R\$ 4.379,00	R\$ 5.756,00
ORLANDO CAJARANA	R\$ 490,70	R\$ 1.169,00	R\$ 1.835,00	R\$ 773,00	R\$ 4.293,00	R\$ 4.879,00
PEDRO VIEIRA	R\$ 1.086,00	R\$ 1.001,00	R\$ 2.071,00	R\$ 1.574,30	R\$ 3.840,00	R\$ 5.694,00
SILVIA MATSUMI	R\$ 627,20	R\$ 582,40	R\$ 1.241,80	R\$ 4.287,00	R\$ 4.114,00	R\$ 3.128,30
VENCESLAU OZÓRIO	R\$ 1.102,00	R\$ 985,00	R\$ 2.666,00	R\$ 2.859,00	R\$ 1.229,50	R\$ 2.640,40
VILMA ORNELLAS	R\$ 339,50	R\$ 1.533,00	R\$ 2.314,00	R\$ 2.763,00	R\$ 2.300,90	R\$ 5.248,00
WANDERLEY AKEMI	R\$ 1.261,00	R\$ 1.181,00	R\$ 988,40	R\$ 1.862,70	R\$ 1.354,50	R\$ 4.615,00
<b>Total Geral</b>	<b>R\$ 13.616,10</b>	<b>R\$ 13.425,50</b>	<b>R\$ 29.391,70</b>	<b>R\$ 36.114,20</b>	<b>R\$ 50.085,30</b>	<b>R\$ 75.314,70</b>

GERENTE_VENDAS	jan/15	fev/15	mar/15	abr/15	mai/15	jun/15
ANTONIO TRAJANO	R\$ 2.890,00	R\$ 1.310,70	R\$ 5.046,50	R\$ 3.898,50	R\$ 9.698,50	R\$ 13.331,50
LEONORA ROBLES	R\$ 2.403,00	R\$ 2.306,00	R\$ 4.852,50	R\$ 6.816,50	R\$ 10.256,00	R\$ 13.677,50
SANDRO SILVA	R\$ 2.413,50	R\$ 2.992,00	R\$ 5.623,00	R\$ 7.101,00	R\$ 4.726,20	R\$ 11.884,50
<b>Total Geral</b>	<b>R\$ 7.706,50</b>	<b>R\$ 6.608,70</b>	<b>R\$ 15.522,00</b>	<b>R\$ 17.816,00</b>	<b>R\$ 24.680,70</b>	<b>R\$ 38.893,50</b>

## 6) Critérios para apuração das comissões de vendas e pagamento de bônus semestral de GC e GV

CRITÉRIO DE APURAÇÃO DE COMISSÕES	% sobre vendas	
	GV	GC
Atingimento de metas >= 90%	0,5%	1,0%
Atingimento de metas >= 70% até <90%	0,3%	0,7%
Atingimento de metas <70%	0,2%	0,5%

CRITÉRIO DE APURAÇÃO DE BÔNUS SEMESTRAL	Quantidade de salários fixos	
	GV	GC
Atingimento de metas semestrais >= 120%	3 salários	2 salários
Atingimento de metas semestrais >= 100% até < 120%	2 salários	1,5 salários
Atingimento de metas semestrais >= 90% até < 100%	1,5 salários	1 salário
Atingimento de metas semestrais >= 70% até < 90%	1 salário	0,5 salário
Atingimento de metas < 70%	sem direito	sem direito

## 7) Critérios para revisão de metas do ano de 2016

Aumento global de metas de 20%, distribuído de forma crescente entre os meses considerando o seguinte:

- Aumento de metas significativamente menores nos meses de janeiro e fevereiro, mantendo metas iguais nestes dois meses;
- Manter no mês de julho o mesmo percentual de aumento utilizado no mês de junho, uma vez que, historicamente, o mês de julho é um pouco mais fraco em vendas; logo, não pode ser carregado com metas muito agressivas;

## **8) Atividade Nova**

Seu chefe, o Diretor de Marketing, solicitou uma atividade nova. Ele quer que você faça uma apuração do ranking de vendas dos Gerentes de Conta; tal ranking deve ser apresentado por mês e também um consolidado semestral; o critério de apuração é o percentual de atingimento das metas de vendas.

Boa sorte no seu novo emprego!