Esercizio 1 Funzione SE e CONTA.SE Esercizio guidato

La classificazione dei clienti di una ditta per **INDICE DI PENETRAZIONE** permette di valutare la possibilità di espansione delle vendite della ditta presso i suoi clienti.

L'**INDICE DI PENETRAZIONE** è il rapporto percentuale tra gli acquisti del cliente effettuati presso la ditta (FATTURATO) e il totale degli acquisti del cliente (GLOBALE DEGLI ACQUISTI).

Si vuole calcolare l'indice di penetrazione per ogni cliente e individuare la classe di appartenenza del cliente, ossia se il cliente fa parte dei *clienti saturi, di medio sviluppo o di alto sviluppo.*

I dati del problema sono:

- un codice progressivo attribuito al cliente;
- il codice di identificazione del cliente;
- il nominativo del cliente;
- l'area in cui opera il cliente;
- il fatturato del cliente presso la ditta;
- il globale acquisti del cliente (fatturato totale del cliente).

La CLASSE DI APPARTENENZA del cliente viene trovata verificando all'interno di quale range si trova l'indice di penetrazione del cliente:

- se l'indice di penetrazione è maggiore o uguale al 65%, allora il cliente è classificato come **saturo**:
- se l'indice di penetrazione sta al di sotto del 65% ma è maggiore o uguale al 35%, allora il cliente è classificato di **medio sviluppo**;
- in caso contrario il cliente è classificato di **alto sviluppo**.

Per calcolare la CLASSE DI APPARTENENZA di un cliente si usa la funzione **SE**:

SE(test ;se_vero; se_falso)

Tale funzione viene utilizzata per verificare se una certa condizione (**test**) si verifica; in tal caso viene eseguito ciò che è descritto da **se_vero**; in caso contrario si esegue **se_falso.**
In questo caso occorre verificare se il cliente ha indice di penetrazione **>=65%**; in tal caso esso è saturo; altrimenti occorre un'altra funzione SE per verificare se l'indice di penetrazione è **>= 35%**; il tal caso il cliente è a medio sviluppo; in caso contrario è ad alto sviluppo.

Classificazione Clienti

N.	Cod.Cli.	Cliente	Area	Fatturato	Globale Acquisti	Indice Penetrazione	Classe
1	G-643	GRAF S.r.L.	SUD	585.000	900.000		
2	G-123	DISTRIBUTORI	NORD	534.000	1.153.446		
3	G-234	INTERNATIONAL	ESTERO	452.000	810.096		
4	G-333	WINES & FOOD	ESTERO	265.000	780.000		
5	G-345	VINS D'ITALIE	ESTERO	184.000	536.618		
6	E-760	IL POZZO	CENTRO	121.000	190.042		
7	E-768	LA BRENTA	CENTRO	76.000	1.064.512		
8	E-745	EL TOULA'	NORD	43.000	72.743		
9	R-752	BAR SPORT	NORD	14.000	18.000		
10	B-111	BAR PUCCINI	NORD	12.000	45.000		
		Totale					

Usare stile %

Classi di Fatturato			
Max	Min	Classe	Numero
100%	65%	Saturo	
65%	35%	Medio sviluppo	
35%		Alto sviluppo	

Inoltre contare quanti clienti sono classificati come saturi, quanti come medio sviluppo e quanti come alto sviluppo. Si realizza questo costruendo una tabella mediante la funzione:

CONTA.SE(intervallo; criteri)

che conta il numero delle celle di un **intervallo** che soddisfano un certo **criterio**.

Risultati da ottenere:

Classificazione Clienti

N.	Cod.Cli.	Cliente	Area	Fatturato	Globale Acquisti	Indice Penetrazione	Classe
1	G-643	GRAF S.r.L.	SUD	585.000	900.000	65%	Saturo
2	G-123	DISTRIBUTORI	NORD	534.000	1.153.446	46%	Medio sviluppo
3	G-234	INTERNATIONAL	ESTERO	452.000	810.096	56%	Medio sviluppo
4	G-333	WINES & FOOD	ESTERO	265.000	780.000	34%	Alto sviluppo
5	G-345	VINS D'ITALIE	ESTERO	184.000	536.618	34%	Alto sviluppo
6	E-760	IL POZZO	CENTRO	121.000	190.042	64%	Medio sviluppo
7	E-768	LA BRENTA	CENTRO	76.000	1.064.512	7%	Alto sviluppo
8	E-745	EL TOULA'	NORD	43.000	72.743	59%	Medio sviluppo
9	R-752	BAR SPORT	NORD	14.000	18.000	78%	Saturo
10	B-111	BAR PUCCINI	NORD	12.000	45.000	27%	Alto sviluppo
Totale				2.286.000	5.570.457	41,04%	

Classi di Fatturato			
Max	Min	Classe	Numero
100%	65%	Saturo	2
65%	35%	Medio sviluppo	4
35%		Alto sviluppo	4