Explicación de los Retos

Reglas Generales:

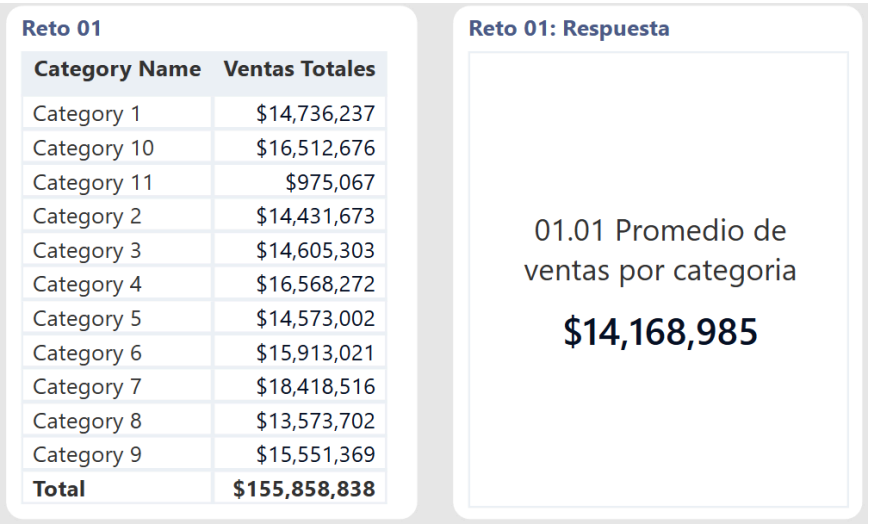
- Realizar la fórmula que te entregue el valor esperado.
- El valor esperado se indica en la explicación de cada caso.
- Más allá de que entregues el valor esperado, se busca que:
  - La fórmula esté bien formateada.
  - Aplicar una lógica corta y entendible en lo posible.
  - Usar el mínimo de funciones en lo posible.
  - Un plus adicional que la medida este optimizada.
- Una vez realizada la fórmula, copiar en el formulario de Google forms la fórmula que ha desarrollado para cada caso.

Casos:

- **01.01 Promedio de ventas por categoría:**

  Calcular cuánto es el promedio de las ventas por categoría. Si observa la tabla de la izquierda, lo que se busca es obtener el promedio de todos esos valores.

  El valor esperado es como sale en la tarjeta de $ 14,168,985.



Reto 01

Category Name	Ventas Totales
Category 1	$14,736,237
Category 10	$16,512,676
Category 11	$975,067
Category 2	$14,431,673
Category 3	$14,605,303
Category 4	$16,568,272
Category 5	$14,573,002
Category 6	$15,913,021
Category 7	$18,418,516
Category 8	$13,573,702
Category 9	$15,551,369
Total	**$155,858,838**

- **01.02 Promedio de ventas por Categoría y Type:**

  Calcular cuánto es el promedio de las ventas por categoría y tipo de localidad. Si observa la tabla de la izquierda, lo que se busca es obtener el promedio de todos esos valores de la tabla.

  El valor esperado es como sale en la tarjeta de $ 7,084,493.

Reto 02

Category Name	Type	Ventas Totales
Category 1	CDP	$259,776
Category 1	City	$14,476,461
Category 10	CDP	$405,006
Category 10	City	$16,107,670
Category 11	CDP	$40,894
Category 11	City	$934,173
Category 2	CDP	$290,106
Category 2	City	$14,141,567
Category 3	CDP	$131,808
Category 3	City	$14,473,495
Category 4	CDP	$379,359
Total		**$155,858,838**

Reto 02: Respuesta

01.02 Promedio de ventas por Categoria y Type

$7,084,493

- **01.03 Venta del tercer cliente:**

  Calcular la venta total del cliente que está en la tercera posición. Si observa la tabla de la izquierda, el cliente que está en la tercera posición es Brandon Diaz, entonces lo que se busca es obtener las ventas de ese cliente y que aparezca en la tarjeta.

  El valor esperado es como sale en la tarjeta de $406,742.

