

Excel

市场与销售管理

实例精讲

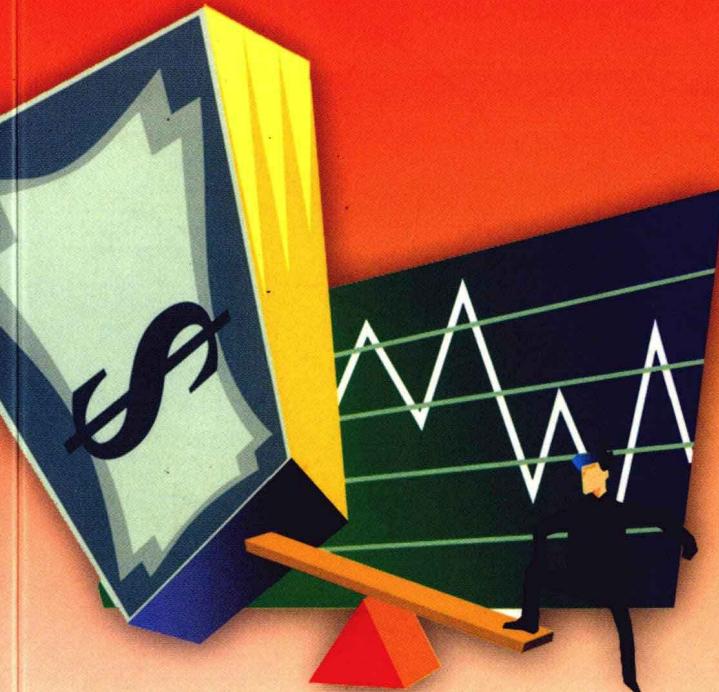
李刚 编著



1CD

多媒体教学+实用模板+源文件

- ❑ 全面讲解销售数据管理与分析方法
- ❑ 提供业务决策、销售预测解决方案
- ❑ 全真典型范例，配有关键习题
- ❑ 图解教学+双色印刷+超值光盘



职场
加油站
系列

科学出版社
北京科海电子出版社

Excel 市场与销售管理实例精讲

李 刚 编著

科学出版社

北京科海电子出版社

内 容 简 介

本书由浅入深、循序渐进地介绍了 Excel 在公司市场和销售管理方面的应用。全书共分 9 章，分别介绍了产品销售数据管理、销售数据的分类汇总、公司贷款和收款分析、公司本量利分析、销售预测分析、市场调查问卷、销售业务决策、销售数据管理系统和产品销售数据整理等内容。

随书光盘提供 Excel 入门教学课程，以及本书所有范例的 Excel 源文件，读者可将源文件调入 Excel 中进行练习，或加以改进运用到实际工作中。

本书适用于 Excel 各个版本的使用者、办公室计算机用户、中高级计算机爱好者，同时也可用作高校相关专业教材和 Excel 培训班的教材。

图书在版编目 (CIP) 数据

Excel 市场与销售管理实例精讲/李刚编著. —北京:

科学出版社, 2006

(Excel 职场加油站)

ISBN 7-03-017480-1

I. E… II. 李… III. 电子表格系统, Excel—应用

—商业管理 IV. F716

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 069102 号

责任编辑: 俞凌娣 / 责任校对: 科 海

责任印刷: 科 海 / 封面设计: 邓 飞

科 学 出 版 社 出 版

北京东黄城根北街 16 号

邮政编码: 100717

<http://www.sciencep.com>

北京市耀华印刷有限公司印刷

科学出版社发行 各地新华书店经销

*

2006 年 6 月第一版

开本: 16 开

2006 年 6 月第一次印刷

印张: 22.75

印数: 1~4 000

字数: 553 千字

定价: 39.00 元 (1CD)

(如有印装质量问题, 我社负责调换)

前言

当今的企业和消费者都面临着各种挑战和外界竞争压力，如何有效管理各种信息是十分重要的问题。在销售领域，每天都面临着大量的数据和资料，管理这些数据资料的效率对于销售公司而言更是至关重要的。Excel在处理数据、分析数据方面是十分有效和普遍的软件，用户可以使用Excel解决各种常见的实际问题。同时，Excel是一个完全开放的软件，除了能够完成一些基础功能之外，用户还可以在已有功能的基础上开发出更适合市场需求的软件系统。

Excel 2003是微软公司于2003年推出的最新版本，它在函数应用方面针对很多函数（例如，AVR、STDEV等统计函数）都进行了计算方式的修正，减小了返回错误结果的可能性。在数据分析方面，Excel 2003新增了列表工具，用户可以利用列表工具进行各种数据分析的工作，例如筛选、排序和汇总等。可见，Excel 2003在数据分析方面的功能已经越来越强大，使用也越来越方便。

本书主要面向两类读者，对于Excel的初学者，本书提供了全面了解和认识Excel的机会，用户不必全面学习Excel的所有菜单、命令或者选项，可以直接从各个实例来了解Excel在销售方面的应用；对于Excel的熟练用户，本书以销售和市场运作的实例为主线，以全新的角度介绍Excel软件，用户可以举一反三，快速进入Excel软件的高级应用的境界。

本书坚持以图例引导为主的原则，以求向读者传达更多的信息。相信本书的内容能够让用户深入学习Excel，了解Excel在市场销售方面的应用。本书在内容的编排和目录组织上都十分讲究，争取让读者能够快速掌握软件的使用方法。目录组织统一按照功能为章节命名，这样读者就可以明确知道每一节将要学到什么知识。讲解具体知识的时候，尽量避免冗长的知识讲解，直接切入主题，告诉读者如何实现特定功能，让读者在实际操作中熟悉软件的使用。严格制作每一个实例，强调实例效果，这样保证读者的起步层次比较高，在实践的过程中提高制作水平。



和其他书籍相比，本书有何特点

1. 选取实例进行讲解

虽然Excel是比较流行的办公软件之一，许多用户都有使用Excel的经验，但是一般的用户会发现通过Excel的函数、图表或者VBA来解决销售的实际问题，需要深入了解Excel各个方面 的功能。本书通过精心设计的多个实例，将Excel在销售工作的各方面应用进行详细讲解。

2. 取材广泛，内容充实

作者在讲解每一个实例之前，充分考虑了Excel的知识和实践工作的结合，精心挑选销售数据管理、销售预测、市场调用、销售数据的分类汇总等各个领域的应用，使读者不仅

仅单纯地学到Excel的操作技巧，而且提高Excel的实际应用能力。

3. 讲解通俗、步骤详细

每个实例的制作步骤都以通俗易懂的语言阐述，并穿插讲解文字和技巧，在阅读时就像听课一样详细而贴切。读者只需要按照步骤操作，就可以学习到Excel的相关功能。

4. 内容深入

本书的实例都有一定的代表性和通用性，不是单纯介绍Excel单方面的应用，而是综合了Excel中的各个方面功能，读者在学习过程中要仔细体会。



本书内容

第1章的内容是产品销售数据管理的方法。主要介绍了如果使用Excel的图表动态查看用户所需的销售数据。

第2章的内容是销售数据的分类汇总。主要介绍数据透视表和数据透视图在产品销售数据的分类汇总中的应用。

第3章分析了销售公司的收款和贷款计算。主要介绍了模拟运算表、单变量求解以及VBA在计算分期付款和贷款中的应用。

第4章的内容是销售公司的本量利分析。主要介绍了综合利用Excel中的图表、VBA在分析销售公司的本量利中的应用。

第5章的内容是销售预测分析，主要介绍了Excel中的回归分析、趋势线等在销售数据拟合和预测中的应用。

第6章的内容是销售市场调查问卷，主要介绍了Excel窗体控件和VBA程序在基础数据统计方面的应用。

第7章的内容是销售业务决策，主要介绍了Excel中的规划求解和VBA在销售业务决策中的应用。

第8章的内容是销售数据管理系统，这是内容比较综合的章节。用户可以在数据管理系统中添加、修改、删除和查询数据，同时为数据管理系统设置了相应的窗体。

第9章的内容是销售数据的整理，主要介绍了Excel的记录单、列表工具，同时分析了数据排序、筛选等数据整理功能。

本书具有知识全面、实例精彩、指导性强的特点，力求以全面的知识及丰富的实例来指导读者透彻学习Excel各个方面的技术。适合如下读者：

- 公司销售人员
- 办公室与文秘人员
- 大中专院校的学生自学使用
- 经济管理领域特别是市场营销领域的学校

编者

2006年4月

目 录

第1章 产品销售数据管理 1

1.1 产品销售数据处理.....	1
1.1.1 初始化销售数据	2
1.1.2 定义数据名称	3
1.1.3 设置图表控件	5
1.1.4 设置动态数据源	9
1.1.5 设置数据筛选	14
1.2 绘制动态图表.....	17
1.2.1 绘制基本图表	17
1.2.2 编辑基本图表	20
1.3 小结	24
1.4 练习题.....	24

第2章 销售数据的分类汇总 25

2.1 使用数据透视表.....	25
2.1.1 数据透视表简介	26
2.1.2 创建按产品分类的数据透视表	26
2.1.3 查看销售量前三名的产品信息	33
2.1.4 查看各部门各类产品的销售情况.....	35
2.1.5 添加销售量的数据字段	38
2.2 使用数据透视图.....	41
2.2.1 基础销售数据	42
2.2.2 创建数据透视图	42
2.2.3 编辑数据透视图	45
2.2.4 建立数据透视表和数据透视图的关联.....	49
2.2.5 数据透视图的注意事项	52
2.3 小结	52
2.4 练习题.....	52

第3章 销售公司收款和贷款分析 55

3.1 销售公司的收款分析	56
---------------------	----



3.1.1 相关的财务函数	56
3.1.2 计算分期付款的金额及公司的回款金额	57
3.1.3 处理模拟运算表的结果	61
3.1.4 计算分期付款的年限	63
3.1.5 确定实际的分期付款年限	66
3.1.6 双变量条件下的分期付款计算	68
3.2 销售公司的贷款分析	73
3.2.1 相关的财务函数	73
3.2.2 设计Excel窗体界面	74
3.2.3 添加窗体程序	80
3.2.4 添加程序模块	86
3.2.5 运行程序	88
3.3 小结	89
3.4 练习题	89

第4章 销售公司的本量利分析 91

4.1 线性本量利分析	92
4.1.1 基本模型数据处理	92
4.1.2 模型的基础图表	95
4.1.3 编辑基础图表	98
4.1.4 添加图表控件	102
4.1.5 改进模型的数据处理	105
4.1.6 改进模型的基本图表	110
4.1.7 编辑改进模型的基本图表	112
4.1.8 改进模型的盈亏面积图	116
4.2 非线性本量利分析	122
4.2.1 非线性本量利模型	122
4.2.2 设计Excel计算的表格	124
4.2.3 添加模块程序	125
4.2.4 运行模块程序	130
4.3 小结	133
4.4 练习题	133

第5章 销售预测分析 135

5.1 销售量预测	136
5.1.1 基本销售数据	136
5.1.2 对数据进行回归分析	137
5.1.3 分析回归的数据结果	139
5.1.4 分析回归的图形	141

5.1.5 汇总回归结果	142
5.2 成本预测	144
5.2.1 基本成本数据	144
5.2.2 拟合成本曲线	145
5.2.3 修改趋势类型	149
5.2.4 分析最后的结果	151
5.3 利润敏感性分析	155
5.3.1 利润敏感性分析的模型	155
5.3.2 设置计算表格	156
5.3.3 添加滚动条控件	158
5.3.4 添加命令按钮控件	160
5.3.5 分析利润敏感性	165
5.4 小结	169
5.5 练习题	169

第6章 销售市场调查问卷

171

6.1 设计市场调查问卷	172
6.1.1 设计问卷内容	172
6.1.2 添加调查问卷的说明文字	173
6.1.3 使用“选项按钮”设计单项选择题	178
6.1.4 使用“组合框”设计单项选择题	181
6.1.5 使用“复合框”设计多项选择题	184
6.1.6 完成调查问卷的设置	186
6.1.7 保护调查问卷	187
6.2 统计调查问卷的结果	188
6.2.1 设计“单项记录条”工作表	188
6.2.2 建立工作表和问卷之间的联系	190
6.2.3 设置“记录汇总”工作表	194
6.2.4 测试填写问卷	196
6.2.5 设计“记录统计”工作表	200
6.2.6 设置结果统计的公式	202
6.2.7 保护工作表	205
6.3 小结	207
6.4 练习题	207

第7章 销售业务决策

211

7.1 运输方式决策	212
7.1.1 加载“规划求解”	212
7.1.2 设计规划求解的表格格式	213



7.1.3 设计规划求解的选项	216
7.1.4 设置规划求解的公式	218
7.1.5 定义相应的数据名称	221
7.1.6 指定目标单元格和可变单元格	224
7.1.7 设置约束条件	225
7.1.8 查看规划求解的结果	228
7.1.9 分析规划求解的结果	231
7.1.10 关于规划求解的常见问题	236
7.2 销售方式决策	237
7.2.1 设计Excel窗体界面	237
7.2.2 添加窗体控件	238
7.2.3 添加窗体程序	243
7.2.4 添加模块程序	248
7.2.5 运行程序	250
7.3 小结	251
7.4 练习题	252

第8章 销售数据管理系统 255

8.1 销售数据管理系统的主窗体	255
8.1.1 设计主窗体界面	256
8.1.2 添加窗体的命令按钮	260
8.1.3 设置控件属性	265
8.1.4 添加查看记录的程序代码	268
8.1.5 添加编辑记录的程序代码	274
8.1.6 添加确认编辑记录的程序代码	279
8.2 销售数据管理系统的查询窗体	284
8.2.1 设计查询窗体的界面	284
8.2.2 添加窗体的命令按钮	288
8.2.3 添加单值查询的Sub函数	289
8.2.4 添加区间查询的Sub函数	293
8.2.5 添加查询选项的程序代码	297
8.2.6 添加命令按钮的程序代码	300
8.2.7 添加主窗体和查询窗体的关联	303
8.2.8 添加窗体的模块程序	306
8.3 运行窗体程序	307
8.3.1 查看数据记录	308
8.3.2 编辑数据记录	311
8.3.3 数据记录查询	317
8.4 小结	321



8.5 练习题.....	322
--------------	-----

第9章 产品销售数据整理

323

9.1 创建产品销售清单.....	323
9.1.1 销售数据清单	324
9.1.2 使用记录单管理数据清单	325
9.2 对产品销售清单进行排序	327
9.2.1 对“数量”进行简单排序	327
9.2.2 对销售数据进行复杂排序	329
9.2.3 对“城市”进行自定义排序	330
9.3 使用列表整理销售数据	333
9.3.1 创建列表	333
9.3.2 利用列表管理数据	334
9.3.3 利用列表进行数据筛选	337
9.3.4 取消列表功能	341
9.4 对销售数据进行高级筛选	342
9.4.1 单个条件的高级筛选	342
9.4.2 单列不同行的“或”条件	344
9.4.3 多列同行的“与”条件	346
9.4.4 多列不同行的“或”条件	348
9.4.5 同列满足不同条件	350
9.4.6 将公式结果用作条件	351
9.5 小结	353
9.6 练习题.....	353

1

产品销售数据管理

根据销售情况的动态记录，统计出各地、各产品的销售情况，是销售管理的基础工作。一般情况下，公司根据统计的销售数据进行计算、分析，产生相应的统计表，然后对统计结果进行分析，定制出今后的销售计划和销售策略。但是，往往由于公司平时的销售情况复杂，销售数据会十分杂乱和复杂，公司的决策者很难理解无序的数据中代表的销售情况，获得有效的信息。因此，销售数据管理是公司销售管理中重要而基础的工作。将繁杂的数据按照公司具体情况进行分类统计，然后用图表的形式直观地表现出数据的变化趋势，是公司销售数据管理的常用方法。

本章主要通过一个简化的数据源来介绍公司产品销售数据管理的方法，主要涉及到Excel函数、图表、数据筛选等常见的数据管理方式。

1.1 产品销售数据处理

本节中通过一个简化的数据源来介绍公司产品销售数据的管理方法，主要涉及到Excel函数、图表、数据筛选等常见的数据管理方式。这个实例相对比较简单，下面分小节详细介绍。

1.1.1 初始化销售数据

图1.1所示是LA公司2005年12个月在成都、贵州、云南、西安、新疆、重庆、兰州和宁夏8个城市中，MOTO A1010、MOTO A1200、MOTO A728和MOTO A732这4种型号产品的原始销售数据。

原始销售数据

图 1.1 产品销售的原始数据

图表除了能够显示数据及其变化趋势之外，还可以显示其他的信息（例如，可以在图表中显示产品图片）。为了达到这个目的，需要在产品数据表旁边添加相应的图片。具体步骤如下。

(1) 合并单元格，用来填充对应的图片。选择单元格区域N2~P10，然后单击工具栏中的“合并及居中”图标，如图1.2所示。

2005年销售记录											
	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q
1	六月	七月	八月	九月	十月	十一月	十二月				
2	344	454	232	333	667	332	123				
3	344	153	554	532	655	446	533				
4	124	222	223	221	332	222	332				
5	344	467	703	456	456	667	566				
6	604	342	444	676	778	533	334				
7	122	124	222	322	899	667	666				
8	606	456	355	321	654	876	122				
9	556	211	124	355	256	123	322				

图 1.2 合并单元格

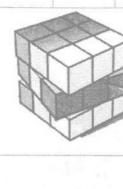
说明：在这个步骤中，合并单元格的目的是填充产品的图片。在后面的步骤中，用户需要引用这个单元格的内容，合并单元格将会以单元格范围内左上角的单元格为其引用名称，在本实例中，名称为N2。

(2) 插入图片。选中合并后的单元格，然后选择菜单栏中的“插入”→“图片”→“来自文件”命令，选择相应的图片，得到的结果如图1.3所示。

(3) 插入其他图片。重复上面的步骤，首先合并相应的单元格范围，然后插入相应的产品图片，最终结果如图1.4所示。

从图中可以看出，在每一种产品的数据表格旁边都粘贴了表示产品的图片，在后面的图表中，用户可以通过这些图片直观地了解到产品的信息。

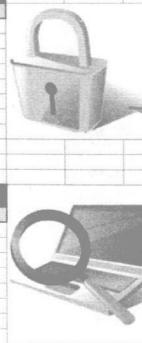
	A	B	C	E	I	L	M	N	O	P
1	■OT0A1010 2005年销售记录									
2		一月	二月	三月	四月	八月	十一月	十二月		
3	成都	500	600	300	400	126	344	454	232	332
4	贵州	200	50	345	322	233	124	153	564	445
5	云南	102	346	233	223	222	223	222	332	332
6	西安	300	732	403	703	667	667	566	566	566
7	新疆	250	135	234	444	533	334			
8	重庆	400	453	233	222	567	567	566	566	566
9	兰州	170	234	112	355	876	122			
10	宁夏	107	112	222	124	123	322			



插入图片

图 1.3 插入图片

	A	B	C	E	I	L	M	N	O	P
5	云南	102	346	233	223	222	332	332		
6	西安	300	732	403	703	667	667	566	566	566
7	新疆	250	135	234	444	533	334			
8	重庆	400	453	233	222	567	567	566	566	566
9	兰州	170	234	112	355	876	122			
10	宁夏	107	112	222	124	123	322			
11										
12										
13										
14	■OT0A1200 2005年销售记录									
15		一月	二月	三月	四月	八月	十一月	十二月		
16	成都	600	300	126	333	123	600			
17	贵州	50	345	233	532	533	200			
18	云南	346	134	502	221	332	102			
19	西安	732	432	65	466	566	300			
20	新疆	135	232	23	676	334	250			
21	重庆	453	452	342	322	566	400			
22	兰州	234	279	223	321	122	170			
23	宁夏	112	235	507	365	322	107			
24										
25										
26										
27	■OT0A728 2005年销售记录									
28		一月	二月	三月	四月	八月	十一月	十二月		
29	成都	344	454	333	126	344	454	908		
30	贵州	124	153	532	233	533	909			
31	云南	224	222	221	502	332	910			
32	西安	344	467	456	65	566	911			
33	新疆	604	342	676	23	334	912			
34	重庆	122	124	322	342	566	913			
35	兰州	606	456	321	223	122	914			
36	宁夏	556	211	365	507	322	915			



对应的产品图片

图 1.4 最后的结果

为了能够让公司的决策层根据自己的需要查看相应的数据，达到动态查看图表的目的，首先需要为图表定义动态的数据源。在Excel中，动态数据源一般需要通过函数来实现，下面将详细介绍如何定义动态数据源。

1.1.2 定义数据名称

定义名称是在Excel中经常使用的方法，在定义动态数据源过程中，定义名称是基础的工作，下面详细介绍本节中的数据名称。

(1) 选择菜单栏中的“插入”→“名称”→“定义”命令，打开“定义名称”对话框，输入定义的名称为“MA1010”，选择引用位置为“=数据源!\$A\$2:\$M\$10”，如图1.5所示。



图 1.5 定义名称

说明：在Excel中，数据名称最多包含255个字符，名称中的字符可以是字母、数字、句点和下划线，名称不区分大小写字母，但名称的第一个字符必须是字母或下划线。如果使用命令“插入”→“名称”→“定义”的方法命名时，使用的名称可能与单元格同名（例如：K60，是单元格，又是名称），则在“定义名称”中变为在字母前添加一下划线作为该单元格或区域的名称。

(2) 依次定义其他的数据名称。按照类似于(1)的方法，依次定义其他的数据名称，表1.1是具体的命名信息。

表1.1 销售数据命名信息

名称：MA1200	引用位置：=数据源!\$A\$15:\$M\$23
名称：MA728	引用位置：=数据源!\$A\$28:\$M\$36
名称：MA732	引用位置：=数据源!\$A\$41:\$M\$49

上面两个步骤中定义的数据名称，代表的是各个型号的销售数据。例如，名称MA 1010是指型号为MOTO A1010的产品在2005年中8个城市的销售数据。其他的数据名称依次代表的是型号MOTO A1200、MOTO A728和MOTO A732的产品销售数据。

说明：默认情况下，Excel不会识别公式中的标志。要在公式中使用标志，请单击“工具”菜单上的“选项”，再单击“重新计算”选项卡。在“工作簿选项”中选中“接受公式标志”复选框。撤选该复选框，公式自己转换为区域引用。

(3) 定义图片的数据名称。在Excel中，图片是不同于数据的对象，因此，需要单独处理。选择菜单栏中的“插入”→“名称”→“定义”命令，打开“定义名称”对话框，输入定义的名称为“MOTOA1010”，引用位置为“=数据源!\$N\$2”，如图1.6所示。

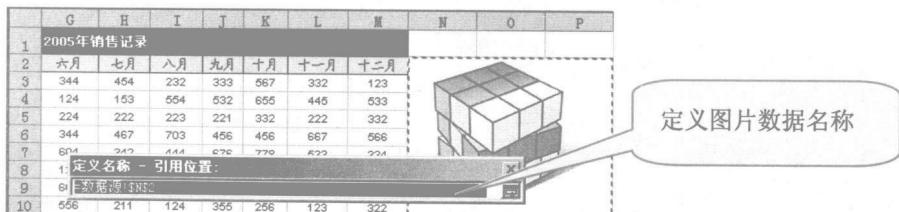


图 1.6 定义图片的数据名称

(4) 定义其他的图片数据名称。按照类似于(3)的方法，依次定义其他的图片数据名称，表1.2是具体的命名信息。

表1.2 图片数据命名信息

名称：MOTOA1200	引用位置：=数据源!\$N\$15
名称：MOTOA728	引用位置：=数据源!\$N\$27
名称：MOTOA732	引用位置：=数据源!\$N\$41

显然，上面的名称分别定义了4种型号的产品对应的产品图片。

1.1.3 设置图表控件

在本小节中，设置图表控件是为了让用户可以根据需要查看按照产品类型和城市分类的销售数据。“产品类型”和“城市”是不同的查看选项，用户每次只能查看一种产品类型的销售数据，但同时可以查看多个城市的销售数据。这种差别决定了处理这两种选项的图表控件是不同的，具体地说，“产品类型”使用的是“选项按钮”控件，“城市”使用的是“复选框”控件，下面详细介绍。

(1) 添加窗体控件。激活一个新的工作簿，这个工作簿中将用来放置图表。然后选择菜单栏中的“视图”→“工具栏”→“窗体”命令，打开“窗体”工具栏，选择其中的“选项按钮”控件，如图1.7所示。



图 1.7 选择“选项按钮”控件

说明：在Excel中，控件是放置于窗体上的一些图形对象，可用来显示或输入数据、执行操作或使窗体更易于阅读。这些对象包括文本框、列表框、选项按钮、命令按钮及其他一些对象。控件提供给用户一些可供选择的选项，或是某些按钮，单击后可运行宏或Web脚本。Excel中有两种类型的控件，其中，ActiveX控件适用于大多数情况，与VBA宏和Web脚本一起工作；另一种是“窗体”工具栏上的控件，它与Excel 5.0以后的Excel早期版本都是兼容的，并且能在XLM宏工作表中使用。

(2) 添加选项按钮控件。选择选项按钮控件，然后在Excel工作表中选择插入的区域，在本例中选择单元格K5向右的区域，然后将其名字改为“MOTO A1010”，如图1.8所示。

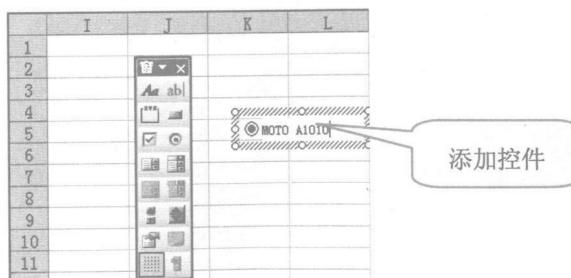


图 1.8 添加“选项按钮”控件



说明：在添加选项按钮控件的时候，之所以选择的是单元格K5向右的区域，是因为在后面的步骤中将会在工作表的左上部分插入完成的图表。在一开始添加窗体控件的时候，用户可以不必太在意窗体的位置，因为用户可以在后面的步骤中调整窗体控件的位置和大小。

(3) 设置控件的属性。选择上面添加的控件，然后右击鼠标，在打开的快捷菜单中选择“设置控件格式”选项，打开“设置控件格式”对话框。选择“控制”选项卡，选中“三维阴影”复选框，然后选择链接单元格为O1，如图1.9所示。

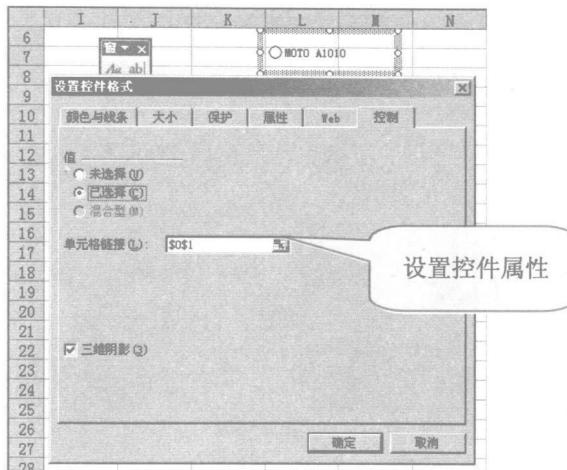


图 1.9 设置控件属性

说明：Microsoft Excel具有用不同方式进行移动和调整大小的两种类型的控件，即ActiveX控件和“窗体”工具栏上的控件。要确定控件所具有的类型：用鼠标右击要更改的控件，如果没有显示快捷菜单或者快捷菜单中包含“属性”命令，则该控件是ActiveX控件；如果快捷菜单中包含“指定宏”命令，则该控件是“窗体”工具栏控件。

(4) 添加其他的选项控件。重复上面的3个步骤，为其他3个型号产品设置相应的选项按钮，除了名称，这些控件的其他属性都相同。这3个选项按钮的名称依次为MOTO A1200、MOTO A728和MOTO A732，分别代表3种型号，完成的结果如图1.10所示。

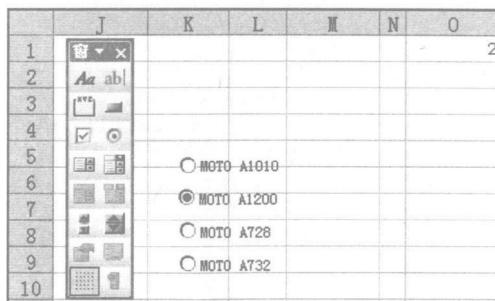


图 1.10 添加的控件



说明：在上面的单元格O1中显示是2，这是因为选中的是第二个“选项按钮”控件。这四个控件都和单元格O1链接，因此单元格O1中显示的是控件编号2。

(5) 布置选项控件组。为了方便查看图表，以及整体布局的美观，用户需要布置控件选项组。可以为控件所在的单元格添加图案，然后添加一个组标题。选中单元格区域K5~N10，右击，在弹出的快捷菜单中选择“设置单元格格式”选项，弹出“单元格格式”对话框，在“图案”选项卡中设置单元格的图案，如图1.11所示。

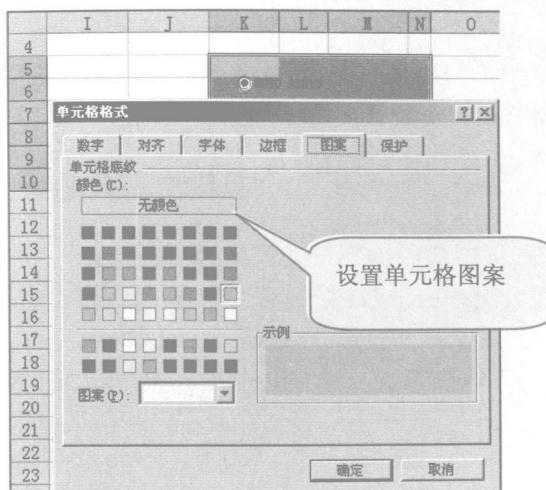


图 1.11 设置单元格的图案

选择单元格K4~N4，将该区域设置为黑色图案，然后输入“选择机型”，作为选项控件的标题栏，得到的结果如图1.12所示。



图 1.12 完成的控件组

(6) 选择复选框控件。选择菜单栏中的“视图”→“工具栏”→“窗体”命令，弹出“窗体”工具条，选择其中的复选框控件，如图1.13所示。

说明：在Excel中，若需要选择多项的情况，可以采用多个复选框控件。当复选框被选定时，复选框中出现一个勾，复选框的状态由其Value属性决定：0或.F.代表假；1或.T.代表真。