



# Smartbi, 再造Excel生产力

产品解决方案专家-蔡兰兰

# 目录

## 01 背景介绍

数据分析的行业背景&工具介绍

## 02 更简单的数据分析

Excel融合分析

## 03 更高效的报表制作

电子表格

## 04 分享总结&直播预告

Excel融合分析&电子表格总结

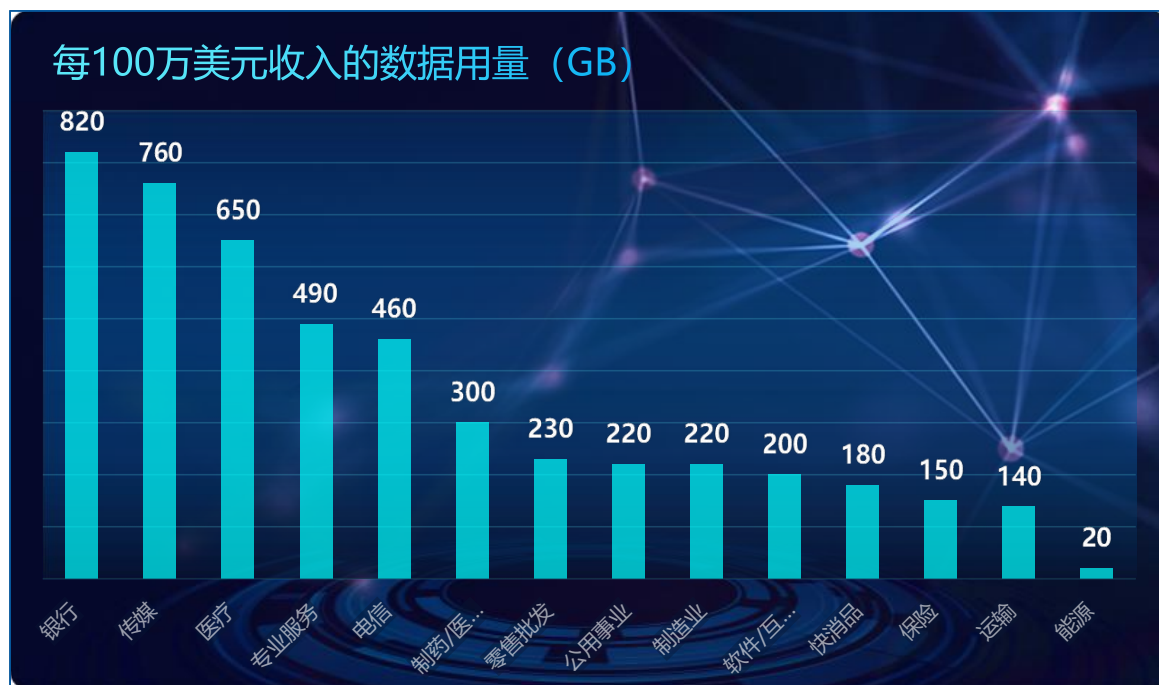
# CONTENTS



# 01 背景介绍



## DT时代的到来， 各行业对数据的依赖越来越大



【数据来源：SINIA, NextGen Storage, BDG等, 2015年】



## 选择什么样的分析手段?



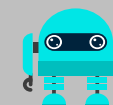
数据报表



可视化分析



自助分析



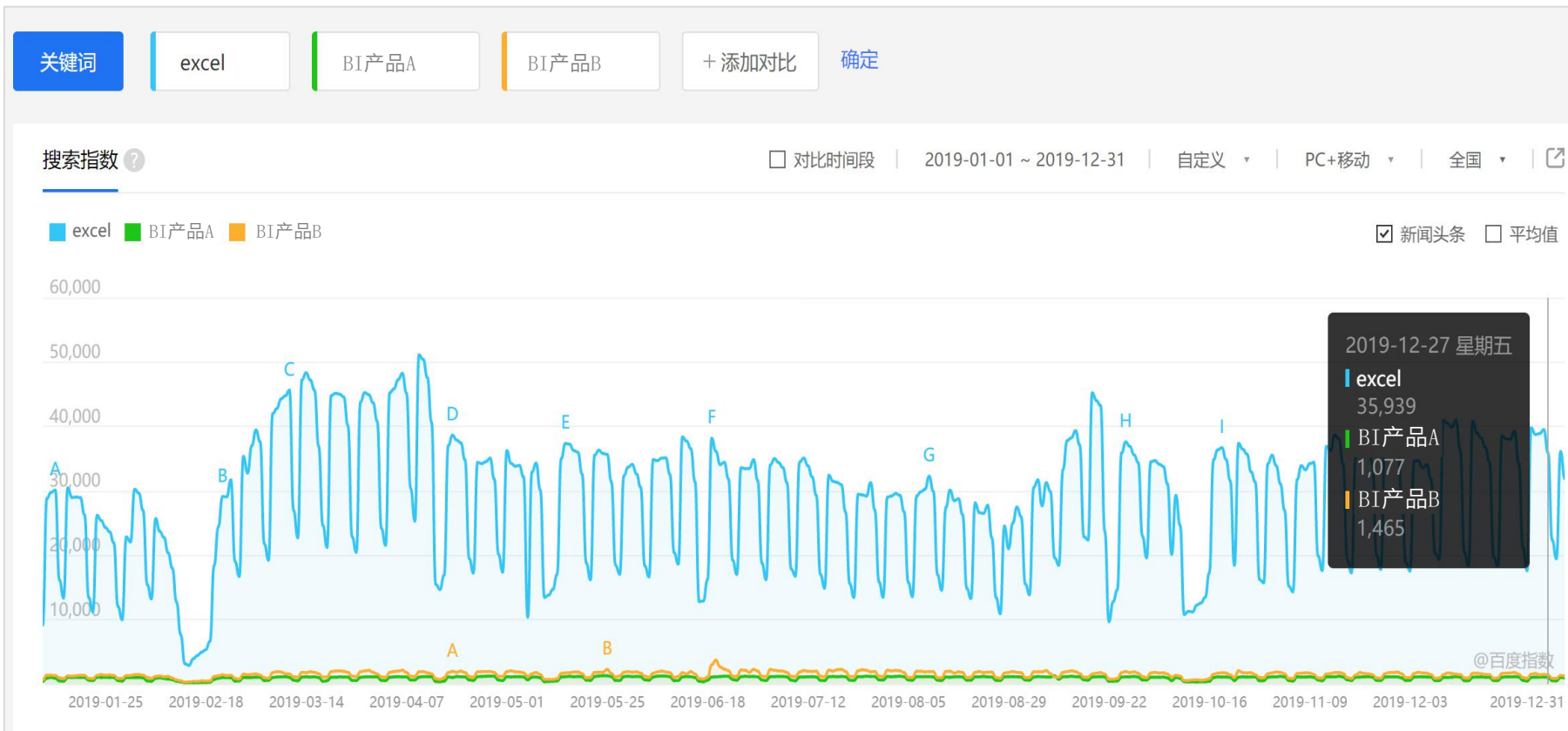
机器学习



.....

# 什么是最常用的数据分析工具？

99%的人办公，要分析数据，用什么？就是Excel。专业BI软件相对是小众产品。



数据来源: 百度统计



销售报表

财务模型



岗位招聘

采购预算



## Excel

VS.

## BI软件

### 优点

1. 普及度高：易学易用
2. 功能强大敏捷：公式、函数、透视、图表
3. 大量**Excel**模板：沉淀了企业管理智慧

1. 强大的**数据获取能力**
2. **高性能**：快速处理千万、亿级数据
3. 强大的**数据分析功能**
4. **高安全**

### 缺点

1. 获取数据麻烦：要从各种系统导数据
2. 模板和数据耦合，不能支持：
  - 同一个分析模板，不同权限看不同数据；
  - 模板不变，数据定期自动刷新；
3. 十万行以上的数据量，**性能低**
4. 文件分散：不便于集中管理

1. 技术门槛：  
员工要学习新软件，规模化推广难度大
2. 原Excel分析模板很难在新BI软件实现，智慧资产不能延续
3. 用户自由加工数据能力受限





互相取代

OR



相辅相成





## 02 更简单的数据分析

功能：Excel融合分析

使用对象：业务人员

使用场景：数据分析



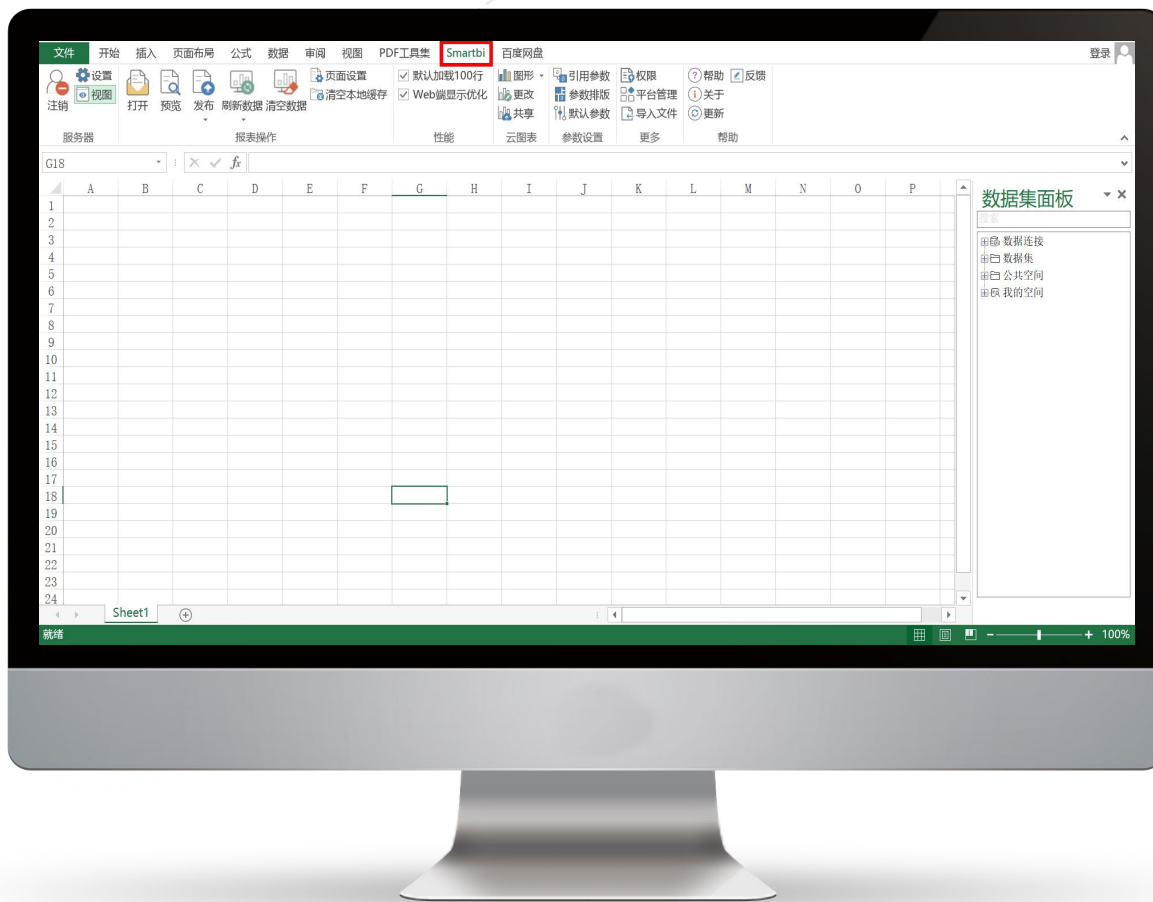
功能简介

场景案例

知识扩展

有奖问答

一款面向Excel用户，将Excel和BI有机结合，让业务人员都能轻松掌握的自助式数据分析工具。



## SmartBI 数据服务

大数据时代最落地的自助分析



## Excel 分析插件

极大地降低BI的操作门槛



## Excel 自身功能

让Excel技能发挥最大的价值

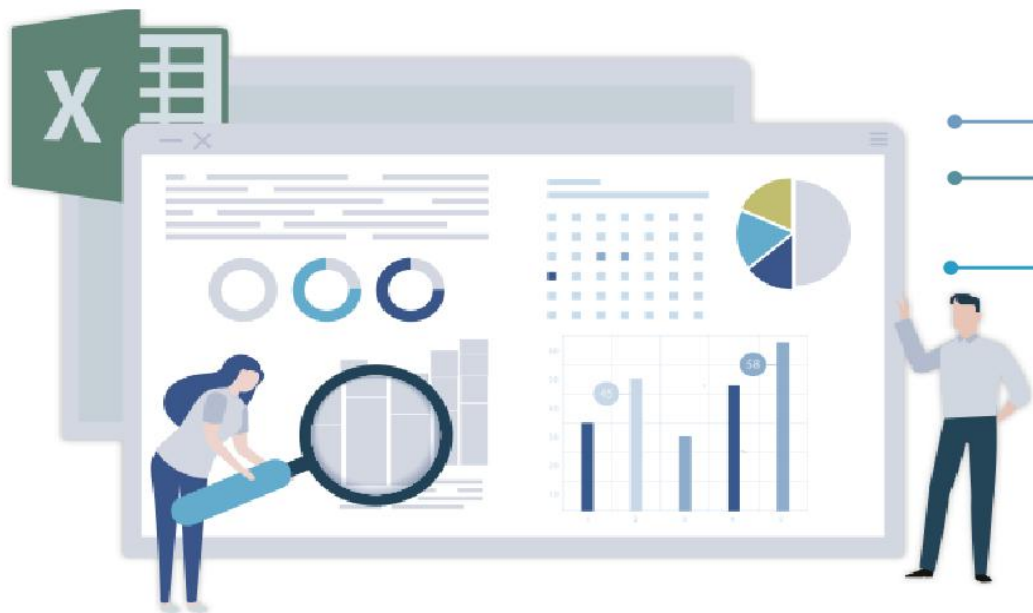
功能简介

场景案例

知识扩展

有奖问答

延续Excel的优点，解决Excel的缺点，融入BI软件的强大数据能力，简单易上手，功能强大！



### 延续 Excel 的优点：

- 公式、函数
- 报表制作、可视化能力
- 组织数据资产沉淀

### 解决 Excel 的缺点：

- 缺乏数据管控
- 存在性能瓶颈
- 难以分享、管理成果

### 融入 BI 软件的强大数据能力：

- 完善数据关联、授权访问
- 具备报表集中管理
- 显著提升性能

只要你会Excel，就能摆脱束缚、自由分析，真正做到让“人人都是数据分析师”

功能简介

场景案例

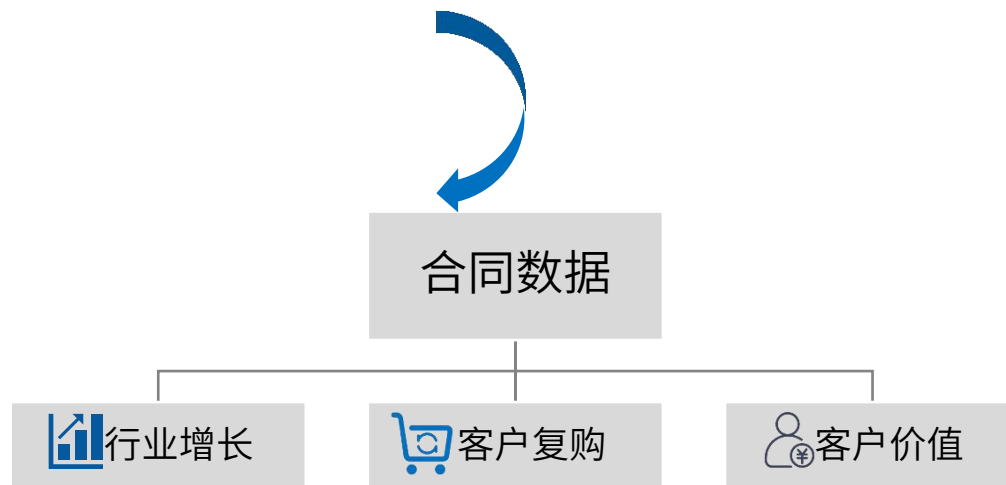
知识扩展

有奖问答

某互联网公司，主营业务是为企业提供各种硬件设备（比如CPU、内存、硬盘、笔记本等），今年年初销售中心总监刘总想要分析公司近3年的合同数据，以辅助做出本年度的战略规划，了解到现有合同明细表共有6个字段（如下），刘总想要从“行业增长”、“客户复购”、“客户价值（RFM）”三个角度进行分析。

字段名称	字段别名	字段类型
C_NO	合同编码	STRING
C_Date	合同日期	DATE
C_Name	客户名称	STRING
C_NO_customer	客户编号	STRING
C_Industry	行业	STRING
C_Sales	合同金额	DOUBLE

分析流程：确定分析思路--》数据准备--》数据分析--》结果共享





数据准备

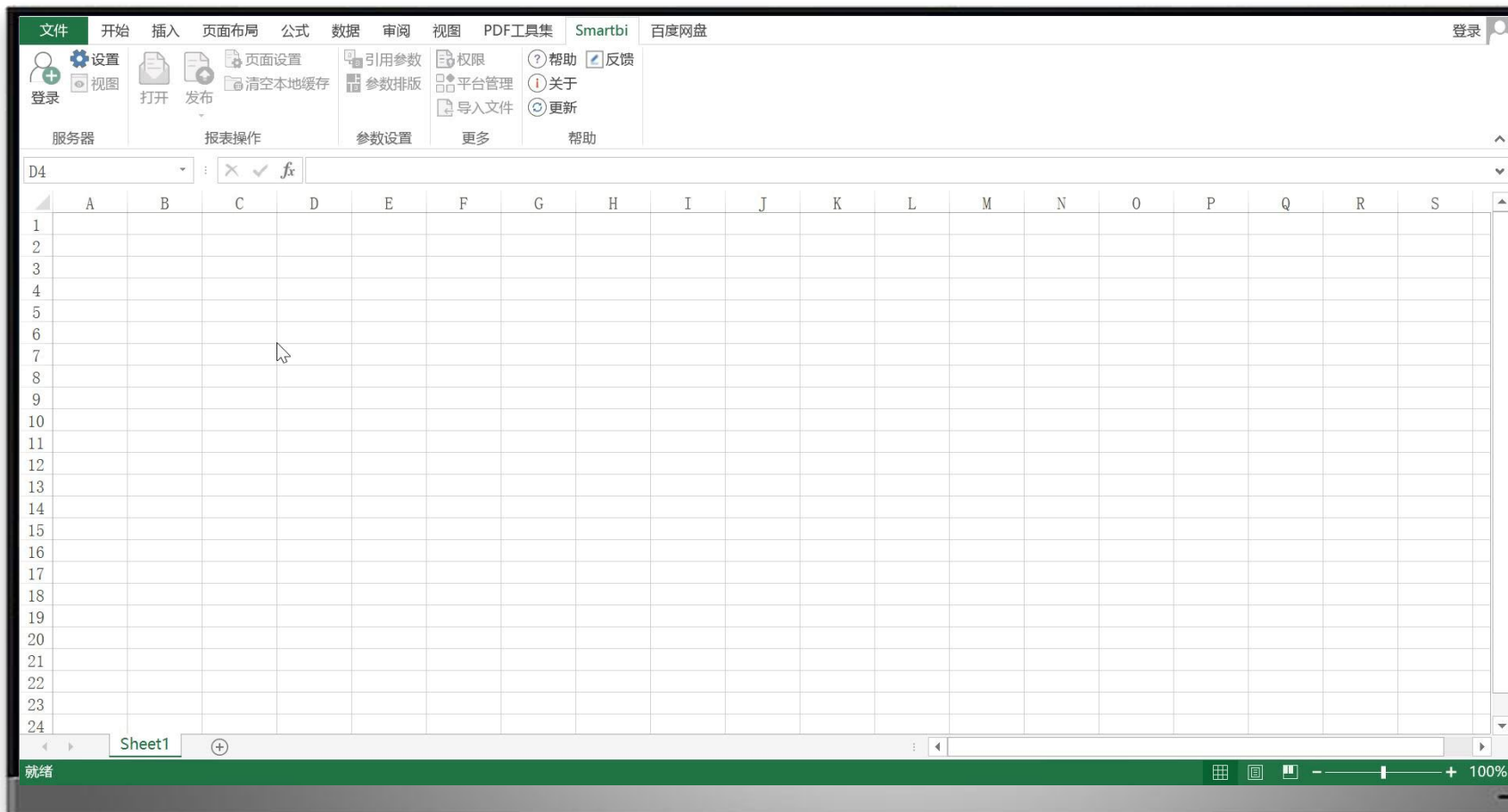
功能简介

场景案例

知识扩展

有奖问答

业务人员自助数据准备，一键刷数到Excel中。



vs.



- ✓ 无需重复沟通等待IT导数
- ✓ 无需重复粘贴数据
- ✓ 自助实时取新到Excel中

## 数据分析

功能简介

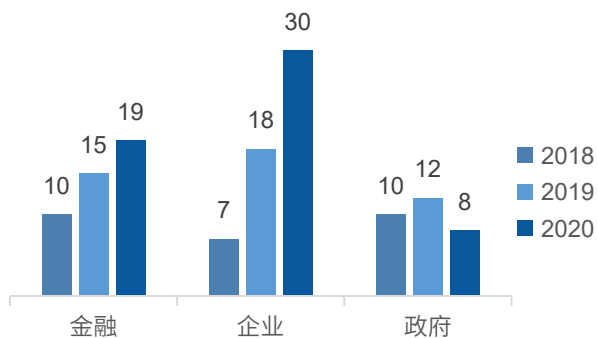
场景案例

知识扩展

有奖问答

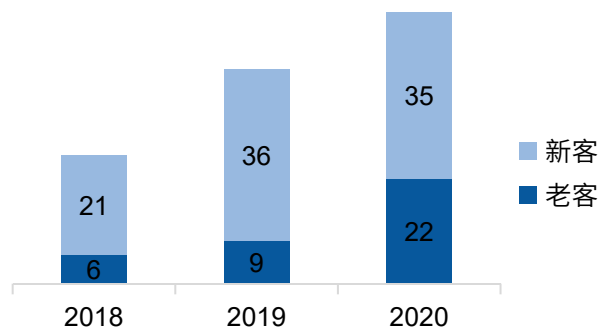
### A. 行业增长分析

- 新行业分类：将“汽车”“零售”“地产”“物流”合并到“企业”类；将“教育”合并到“政府”类
- 合同年份：取合同日期的年份数据



### B. 复购分析

- 首次购买年份：计算每个客户的首次订单年份
- 是否新客：将“合同年份”与“首次购买年份”比较，判断客户签订合同时属于“新客”还是“老客”



### C. 客户价值分析 (RFM)



R(Recency): 最近一次消费时间

F(Frequency): 消费频率

M(Monetary): 消费金额

客户分类

客户分类	R	F	M
重要价值客户	1	1	1
重要保持客户	0	1	1
重要发展客户	1	0	1
重要挽留客户	0	0	1

[点击播放视频](#)

## 数据分析-结论&管理行动

功能简介

场景案例

知识扩展

有奖问答

### 分析结论

通过上面的数据探索，可以得出以下结论：

- ① 公司经营健康，销售额快速增长、复购率高。
- ② 新客户增长缓慢，有隐忧。
- ③ 要大力开拓新客户，突破方向是企业行业。
- ④ 继续做好老客户的复购。

### 管理行动

在2021年度，公司的经营策略可以进行如下调整：

- ① 撤销教育事业部，相关人员转到政府事业部，并缩减政府事业部的投入。
- ② 扩充企业事业部编制，并大幅提高2021年度销售目标。
- ③ 针对客户分类名单，联合市场部一起做精准营销活动。



告别拍脑袋，精准决策！



结果共享

功能简介

场景案例

知识扩展

有奖问答



一键发布



网页端



Excel客户端



多形式便捷共享

功能简介

场景案例

知识扩展

有奖问答

## 背景

1. 销售明细数据从在线数据库中获得，但客户标签存储在本地Excel文件中，尚未标准化，按需应变。
2. 通过对线上线下数据做联合分析，以便对不同标签的客户有不同的促销手段。

## Excel融合分析解决方案

1. 通过Smartbi数据服务+Excel插件，将数据集导入到Excel；
2. 通过公式（如VLOOKUP），将线上线下数据联合到一起；

The screenshot displays an Excel spreadsheet titled '利润率综合分析.xlsx'. The formula bar contains the formula: `=IFNA(VLOOKUP([@项目编号],渠道修订!B:E,4,FALSE),[@渠道or直客])`. The spreadsheet data includes columns for '细分行业', '来源1', '合同金额', '合同净额', '渠道or直客', and '合同价'. A '数据集市面板' (Data Market Panel) is open on the right, showing a search bar and a list of data fields such as '项目编号', '项目全称', '报工年份', '所在省份', '所在城市', '所属部门', '销售', '立项年份', '行业', '细分行业', '渠道or直客', '来源1', '来源2', '合同价格区间', '报工人月', '加班人月', '合同金额', '合同净额', '合同额来自直客', and '合同额来自伙伴'. The status bar at the bottom indicates '筛选'模式 and a zoom level of 90%.

功能简介

场景案例

知识扩展

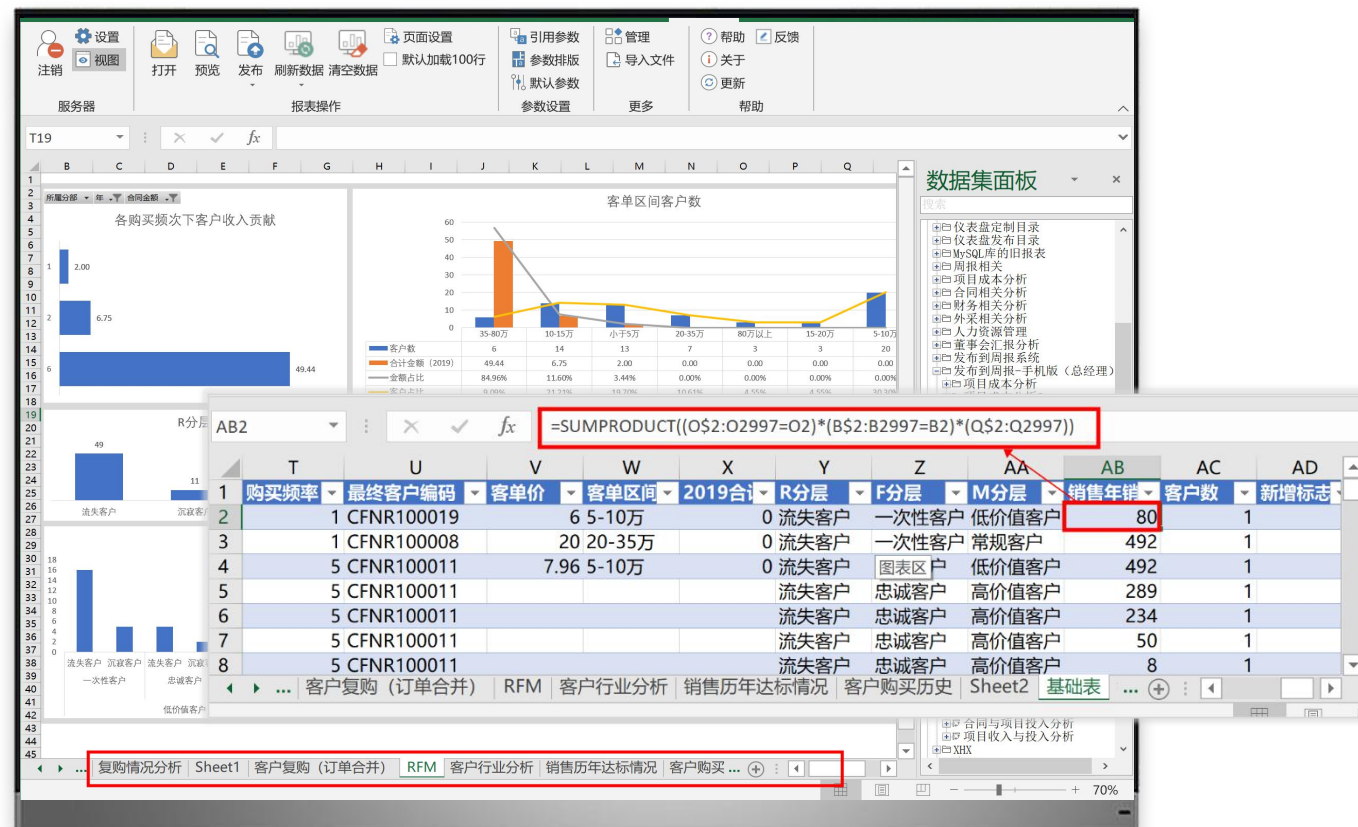
有奖问答

## 背景

1. 业务人员手上有大量基于Excel的分析模板，希望重用
2. 计算加工逻辑复杂，别的分析工具根本做不到

## Excel融合分析解决方案

1. 模板和数据分离
2. 重用模板，动态更新数据
3. 通过web链接，安全共享



功能简介

场景案例

知识扩展

有奖问答

## 背景

1. 需要控制数据表、字段、数据行权限
2. 复杂的权限规则：按产品线、区域、客户、品牌组合数据权限
3. 各大区主管做二次权限分发

规则名称: \* 脱敏敏感字段

规则别名: 脱敏敏感字段

脱敏字段: 科目编号\_科目编码,科目方向,科目类型,科目名称,一级科目

脱敏算法: \* 掩码

算法参数: 保留前 1 个和后 1 个, 其它字符替换为: \*

应用范围: 范围定义: <定义该规则权限适用于或不适用于哪些组、角色、用户>

用户组:

## Excel融合分析解决方案

1. 细粒度的权限控制，精确控制每一个用户的数据权限。
2. 支持分级管理员对组织用户二次授权
3. 数据脱敏规则，敏感信息不泄露。

控制范围	是否禁用	权限	应用范围
部门情况...	否	可见	北京分部[及子组]
部门情况...	否	可见	广州分部[及子组]
部门情况...	否	可见	上海分部[及子组]
部门情况...	否	可见	管理员

控制规则

选择范围  行列单元格  界面控件  Sheet页

已选范围 部门情况统计\$1\$26

应用范围 选择

功能简介

场景案例

知识扩展

有奖问答



## 数据准备

- 高速缓存库提高查询性能

1



## 数据计算

- 支持在Excel端/客户端运算
- 支持在服务器（集群）运算

3



## 数据导出

- 导出不带公式的文件
- 计划任务定时导出

5



## 数据分析

- Excel中默认加载100行抽样数据分析，防止出现大数据量的情况下Excel的卡顿

2



## 数据呈现

- Sheet页分页设置
- Web端显示优化

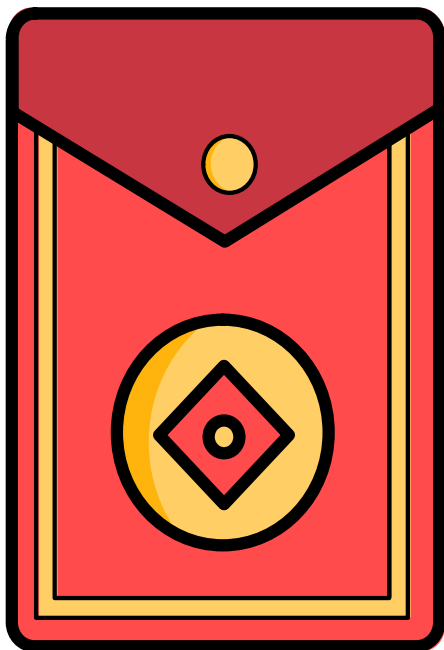
4

功能简介

场景案例

知识扩展

有奖问答



## Q: Excel融合分析的设计

理念是



A: 延续Excel的优点，解决Excel的缺点，融入BI软件的强大数据能力，简单易上手，功能强大！







## 03 更高效的报表制作

功能：电子表格

使用对象：技术人员

使用场景：报表制作

功能简介

场景案例

知识扩展

有奖问答

## Smartbi 电子表格

涵盖所有函数、图形、格式，一键发布WEB浏览

### 创新

#### 传统报表软件

- 解决了数据授权访问
- 解决了报表集中管理
- 利用RDBMS实现了数据关联



#### Office Excel/WPS 表格

- 公认最强大的报表工具
- 学习资源无以伦比
- 函数、图形功能极其强大
- 充分利用企业已有的沉淀

# 电子表格：最高效的报表制作方式

功能简介

场景案例

知识扩展

有奖问答

提供丰富的报表展现样式，囊括中国式复杂报表、大屏报表、采集填报等各种类型报表，最大程度满足用户对报表的需求。

The image displays a collection of reports generated using Smartbi Spreadsheet. It includes:

- College Credit Planner:** A dashboard for a Bachelor of Arts in Music History. It features a 'SEMESTER SUMMARY' with a bar chart showing credits earned (green) and needed (yellow) for five semesters. A table lists 'CREDIT REQUIREMENTS' with columns for 'TOTAL', 'EARNED', and 'NEEDED'. An 'OVERALL PROGRESS' bar indicates 42% completion. Below is a 'My College Courses' table with columns for course title, course number, degree requirement, credits, completion status, and semester.
- Sales Performance Dashboard:** A table for '成龙公司 2017年5月 销售业绩月度报表'. It shows various financial metrics like '销量指标', '主营收入', '主营毛利', '经营费用', and '经营利润' across different categories.
- Job Application Form (求职申请表):** A form for '张三' (Zhang San) with fields for name, gender, birth date, address, marital status, education, graduation school, phone numbers, language skills, current location, job type, interests, and family status. It includes a QR code and a cartoon character.



功能简介

场景案例

知识扩展

有奖问答

某集团保险公司需要技术部同事制作**销售月报报表**，报表中需展示各分部的整体和个人业绩情况，以及实时统计分部的目标达成率，并在每个月月底将月报数据**推送**至各负责人的**邮箱**，以为销售月会做准备。

分部	分部年目标	销售人员	分部排名	销售合计	2021																	
					2021-01			2021-02			2021-03			2021-04			2021-05			2021-06		
					销售额	销售同期	同比增长率	销售额	销售同期	同比增长率	销售额	销售同期	同比增长率	销售额	销售同期	同比增长率	销售额	销售同期	同比增长率	销售额	销售同期	同比增长率
北京分部	250000	员工479	1	36040	8060	2100	↑284%	3370	1590	↑112%	7790	6930	↑12%	5680	7220	↓-21%	8630	8790	↓-2%	2510	2490	↑1%
		员工449	2	19350	1230	2360	↓-48%	0	0	-	2240	6810	↓-67%	7180	2780	↑158%	4530	7450	↓-39%	4170	14730	↓-72%
		员工496	3	18160	2790	3230	↓-14%	3980	1840	↑116%	4200	13090	↓-68%	4840	2420	↑100%	1560	2530	↓-38%	790	4970	↓-84%
		员工497	4	12080	420	170	↑147%	1950	360	↑442%	2720	570	↑377%	3690	1690	↑118%	3060	2220	↑38%	240	1250	↓-81%
		员工462	5	8620	1540	4530	↓-66%	860	4370	↓-80%	2420	6160	↓-61%	3080	8050	↓-62%	720	1420	↓-49%	0	0	-
		员工391	6	4350	790	870	↓-9%	750	970	↓-23%	430	780	↓-45%	570	420	↑36%	910	920	↓-1%	900	300	↑200%
		员工415	7	2610	160	650	↓-75%	940	1160	↓-19%	110	330	↓-67%	370	860	↓-57%	570	410	↑39%	460	310	↑48%
	目标达成率: 40%	分部小计	101210	14990	13910	↑8%	11850	10290	↑15%	19910	34670	↓-43%	25410	23440	↑8%	19980	23740	↓-16%	9070	24050	↓-62%	
广州分部	300000	员工811	1	62120	4790	9790	↓-51%	7100	5760	↑23%	13990	11600	↑21%	23260	13150	↑77%	10680	8700	↑23%	2300	10740	↓-79%
		员工79	2	32350	0	0	-	1880	0	-	3280	3800	↓-14%	13290	1940	↑585%	8380	1410	↑494%	5520	1230	↑349%
		员工745	3	28640	1710	3420	↓-50%	4100	4960	↓-17%	7080	7410	↓-4%	8390	4110	↑104%	5840	2890	↑102%	1520	2250	↓-32%
		员工707	4	15430	150	0	-	0	0	-	4510	180	↑2406%	3330	4140	↓-20%	6730	6010	↑12%	710	1800	↓-61%
		员工829	5	13880	1660	380	↑337%	2520	820	↑207%	3960	3610	↑10%	2920	1560	↑87%	2280	3160	↓-28%	540	1210	↓-55%
	目标达成率: 51%	分部小计	152420	8310	13590	↓-39%	15600	11540	↑35%	32820	26600	↑23%	51190	24900	↑106%	33910	22170	↑53%	10590	17230	↓-39%	
上海分部	100000	员工841	1	9590	1550	2920	↓-47%	190	820	↓-77%	3130	2280	↑37%	2440	2490	↓-2%	1150	950	↑21%	1130	790	↑43%
		员工447	2	4510	780	940	↓-17%	610	270	↑126%	100	840	↓-88%	2170	180	↑1106%	500	900	↓-44%	350	220	↑59%
		员工420	3	4070	860	1710	↓-50%	910	240	↑279%	770	180	↑328%	630	680	↓-7%	380	720	↓-47%	520	620	↓-16%
		员工804	4	2700	250	990	↓-75%	500	840	↓-40%	990	130	↑662%	330	750	↓-56%	460	570	↓-19%	170	440	↓-61%
		员工514	5	2470	470	520	↓-10%	100	910	↓-89%	230	840	↓-73%	730	670	↑9%	820	670	↑22%	120	190	↓-37%
		员工589	6	2290	210	570	↓-63%	690	620	↑11%	400	1540	↓-74%	190	980	↓-81%	510	410	↑24%	290	360	↓-19%
	目标达成率: 26%	分部小计	25630	4120	7650	↓-46%	3000	3700	↓-19%	5620	5810	↓-3%	6490	5750	↑13%	3820	4220	↓-9%	2580	2620	↓-2%	
公司合计				279260	27420	35150	↓-22%	30450	25530	↑19%	58350	67080	↓-13%	83090	54090	↑54%	57710	50130	↑15%	22240	43900	↓-49%

## 报表制作流程

功能简介

场景案例

知识扩展

有奖问答





## 1. 数据准备

功能简介

场景案例

知识扩展

有奖问答

### 订单表

字段名称	字段别名	字段类型
C_NO	订单编码	STRING
C_Department	所属分部	STRING
C_Name	销售姓名	STRING
C_Date	订单日期	Date
C_Year (派生)	订单年份	INT
C_Sales	销售额	INT

### 目标表

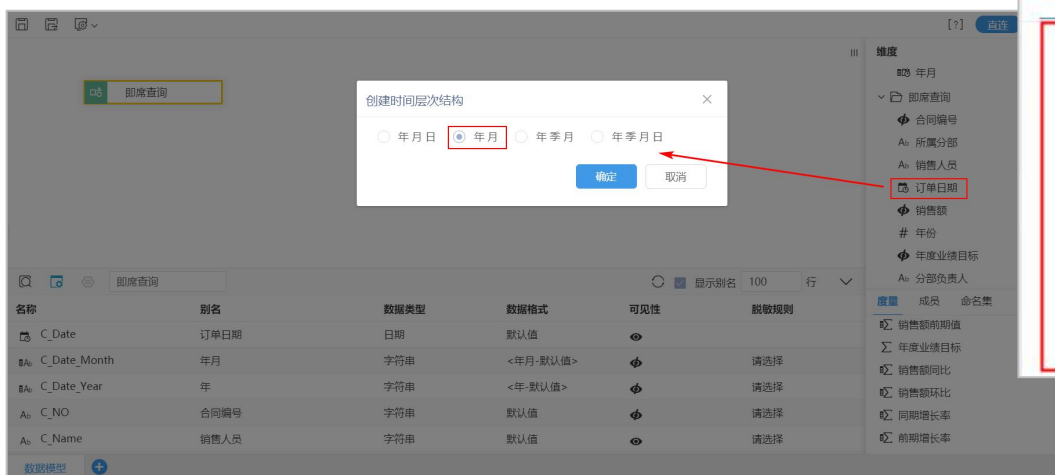
字段名称	字段别名	字段类型
C_Department	所属分部	STRING
C_Year	订单年份	INT
C_targets	业绩目标	INT
C_charge	负责人	STRING

#### A. 多表关联

- 在数据模型中将“订单表”和“目标表”进行关联

#### B. 数据处理

- 时间维度：将订单日期一键生成“年月”时间维度
- 时间计算：使用MDX公式，快速计算同环比、增长率等







## 2.设计静态表样



功能简介

场景案例

知识扩展

有奖问答



静态文字：表头、文字说明



动态数据：维度、指标



计算指标：排名、小计/合计数据、增长率等

分部	负责人	分部年目标	销售人员	分部排名	销售额合计	2021																							
						2021-01			2021-02			2021-03			2021-04			2021-05			2021-06								
						销售额	销售额同期	同期增长率	销售额	销售额同期	同期增长率	销售额	销售额同期	同期增长率	销售额	销售额同期	同期增长率	销售额	销售额同期	同期增长率	销售额	销售额同期	同期增长率						
北京分部	刘涛	250000	员工479	1	36040	8060	2100	↑284%	3370	1590	↑112%	7790	6930	↑12%	5680	7220	↓-21%	8630	8790	↓-2%	2510	2490	↑1%						
			员工449	2	19350	1230	2360	↓-48%	0	0	2240	6810	↓-67%	7180	2780	↑158%	4530	7450	↓-39%	4170	14730	↓-72%							
			员工496	3	18160	2790	3230	↓-14%	3980	1840	↑116%	4200	13090	↓-68%	4840	2420	↑100%	1560	2530	↓-38%	790	4970	↓-84%						
			员工497	4	12080	420	170	↑147%	1950	360	↑442%	2720	570	↑377%	3690	1690	↑118%	3060	2220	↑38%	240	1250	↓-81%						
			员工462	5	8620	1540	4530	↓-66%	860	4370	↓80%	2420	6160	↓-61%	3080	8050	↓-62%	720	1420	↓-49%	0	0	-						
			员工391	6	4350	790	870	↓-9%	750	970	↓-23%	430	780	↓-45%	570	420	↑36%	910	920	↓-1%	900	300	↑200%						
			员工415	7	2610	160	650	↓-75%	940	1160	↓-19%	110	330	↓-67%	370	860	↓-57%	570	410	↑39%	460	310	↑48%						
		目标达成率: 40%	分部小计		101210	14990	13910	↑8%	11850	10290	↑15%	19910	34670	↓-43%	25410	23440	↑8%	19980	23740	↓-16%	9070	24050	↓-62%						
广州分部	张广利	300000	员工811	1	62120	4790	9790	↓-51%	7100	5760	↑23%	13990	11600	↑21%	23260	13150	↑77%	10680	8700	↑23%	2300	10740	↓-79%						
			员工79	2	32350	0	0	-	1880	0	-	3280	3800	↓-14%	13290	1940	↑385%	8380	1410	↑494%	5520	1230	↑349%						
			员工745	3	28640	1710	3420	↓-50%	4100	4960	↓-17%	7080	7410	↓-4%	8390	4110	↑104%	5840	2890	↑102%	1520	2250	↓-32%						
			员工707	4	15430	150	0	-	0	0	-	4510	180	↑2406%	3330	4140	↓-20%	6730	6010	↑12%	710	1800	↓-61%						
			员工829	5	13880	1660	380	↑337%	2520	820	↑207%	3960	3610	↑10%	2920	1560	↑87%	2280	3160	↓-28%	540	1210	↓-55%						
		目标达成率: 51%	分部小计		152420	8310	13590	↓39%	15600	11540	↑35%	32820	26600	↑23%	51190	24900	↑106%	33910	22170	↑53%	10590	17230	↓-39%						
上海分部	谢东平	100000	员工841	1	9590	1550	2920	↓-47%	190	820	↓-77%	3130	2280	↑37%	2440	2490	↓-2%	1150	950	↑21%	1130	790	↑43%						
			员工447	2	4510	780	940	↓-17%	610	270	↑126%	100	840	↓-88%	2170	180	↑1106%	500	900	↓-44%	350	220	↑59%						
			员工420	3	4070	860	1710	↓-50%	910	240	↑279%	770	180	↑328%	630	680	↓-7%	380	720	↓-47%	520	620	↓-16%						
			员工804	4	2700	250	990	↓-75%	500	840	↓-40%	990	130	↑662%	330	750	↓-56%	460	570	↓-19%	170	440	↓-61%						
			员工514	5	2470	470	520	↓-10%	100	910	↓-89%	230	840	↓-73%	730	670	↑9%	820	670	↑22%	120	190	↓-37%						
			员工589	6	2290	210	570	↓-63%	690	620	↑11%	400	1540	↓-74%	190	980	↓-81%	510	410	↑24%	290	360	↓-19%						
		目标达成率: 26%	分部小计		25630	4120	7650	↓-46%	3000	3700	↓-19%	5620	5810	↓-9%	6490	5750	↑13%	3820	4220	↓-9%	2580	2620	↓-2%						
			公司合计		279260	27420	35150	↓-22%	30450	25530	↑19%	58350	67080	↓-13%	83090	54090	↑54%	57710	50130	↑15%	22240	43900	↓-49%						



分部	负责人	分部年目标	销售人员	分部排名	销售额合计			
						销售额	销售额同期	同期增长率
		目标达成率:		分部小计				
		公司合计						

功能简介

场景案例

知识扩展

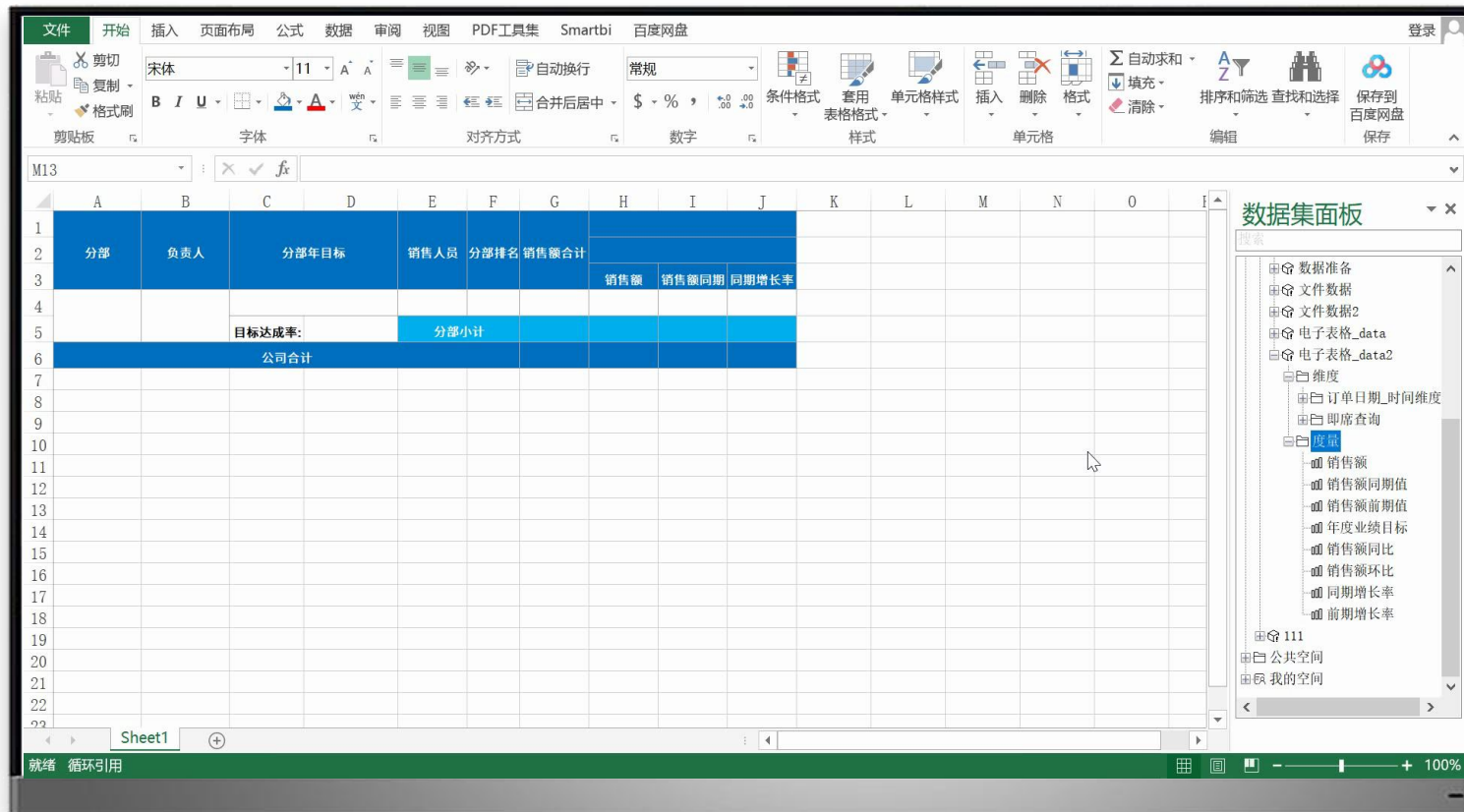
有奖问答

## 3. 拖拽字段&单元格设置

- 拖拽数据集字段
- 单元格过滤
- 计算公式 (Excel&系统公式)
- Excel条件格式

## 4. 发布预览

- Excel端设计
- 一键发布到Web端



功能简介

场景案例

知识扩展

有奖问答

## 5. 报告定时推送

新建任务

任务名称: \* 销售月报推送 任务别名:

任务类型: 报表导出 任务描述:

报表设置 导出设置

导出格式: \* PNG

导出类型: \* 邮件

动态文件名:  是否在文件名后面加上时间戳

计划

计划基本信息

计划名称: \* 广州分部

计划别名: 广州分部推送

计划描述:

待执行任务: \* 销售月报推送

触发类型: \* 时间

间隔类型: \* 每月  是否启用  是否指定生效范围 状态:

生效范围: 从  到

触发时间: \* 9 : 00 (例如13:30)

运行设置: \* 间隔时间: \*  这个月的 1 (注意L表示最后一天)  这个月的 最后一个星 星期五

选择月份: \*  1月  2月  3月  4月  5月  6月  7月  8月  9月  10月  11月  12月

执行设置

执行用户:  计划创建者  特定用户 用户名: \* 张广利 密码:

失败重试机制: 重试次数 0 次 重试间隔: 0 小时

销售月报推送\_20210712185831

销售月报推送\_20210712185831

cailanlan  
发给: Liultai 2021-07-12 18:58 详细信息

这是一个系统自动发送的邮件, 所含附件是您订阅的报表

ID	负责人	汇报日期	销售人员	分部门	销售计划	2021-01		2021-02		2021-03		2021-04		2021-05		2021-06					
						销售量	完成率	销售量	完成率	销售量	完成率	销售量	完成率	销售量	完成率	销售量	完成率				
董文479	1	20046	9900	2300	23%	5370	1500	112%	7790	6930	12%	5680	7220	-22%	8630	8790	-2%	2530	2490	3%	
董文449	2	19130	1338	2300	-48%	0	0	-	2240	6830	-67%	7190	2790	158%	4030	7400	-50%	4170	14730	-72%	
董文494	3	18160	2790	2300	-14%	3980	1840	116%	4260	13900	-68%	4800	2420	100%	1160	2630	-56%	790	4870	-84%	
董文497	4	10980	420	170	147%	1660	360	462%	2720	570	277%	2090	1600	118%	2860	2220	28%	240	1250	-81%	
董文482	5	9070	1540	4300	-64%	860	4370	-80%	2420	4360	-41%	3090	3050	-12%	720	1420	-49%	0	0	-	
董文393	6	4330	790	870	-9%	750	970	-23%	430	780	-40%	570	420	34%	930	920	1%	160	200	-20%	
董文415	7	2610	160	650	-75%	940	1160	-20%	110	330	-67%	370	360	5%	570	410	39%	460	310	48%	
合计		108540	10130	14090	1391%	9%	13300	16790	20%	19910	36670	-54%	25430	13460	8%	19900	23700	-16%	1670	3400	-51%
同比增长		1812%	1409%	1391%	9%	1330%	1679%	20%	19910%	36670%	-54%	25430%	13460%	8%	19900%	23700%	-16%	1670%	3400%	-51%	

销售月报推送\_20210712190617

cailanlan  
发给: zhangguangli 2021-07-12 19:06 详细信息

这是一个系统自动发送的邮件, 所含附件是您订阅的报表

ID	负责人	汇报日期	销售人员	分部门	销售计划	2021-01		2021-02		2021-03		2021-04		2021-05		2021-06				
						销售量	完成率	销售量	完成率	销售量	完成率	销售量	完成率	销售量	完成率	销售量	完成率			
董文311	1	62120	4790	6790	-51%	7380	5760	23%	13990	13600	2%	23200	33350	77%	10400	8700	23%	2360	18740	-79%
董文79	2	32350	0	0	-	1880	0	-	3280	5850	-44%	11290	1540	583%	6380	1410	454%	5520	1230	349%
董文740	3	28640	1720	3420	-50%	4190	4960	-17%	7830	7410	4%	8390	4130	104%	5640	2900	192%	1520	2250	-32%
董文787	4	15430	100	0	-	0	0	-	4630	380	1219%	3330	4540	-20%	6730	6810	12%	710	1800	-61%
董文278	5	11880	1640	380	217%	2620	820	217%	3940	3630	8%	2920	1560	87%	2380	3160	-30%	540	1210	-56%
合计		152420	6310	12090	-79%	16090	11640	20%	33020	26680	23%	51390	34980	180%	18930	22190	-16%	18300	17280	6%
同比增长		152420%	6310%	12090%	-79%	16090%	11640%	20%	33020%	26680%	23%	51390%	34980%	180%	18930%	22190%	-16%	18300%	17280%	6%

功能简介

场景案例

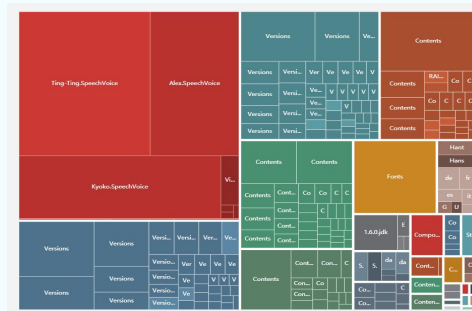
知识扩展

有奖问答

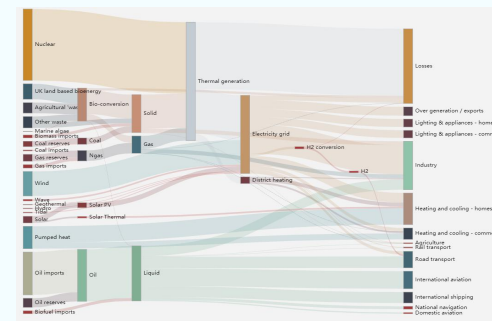
采用最新Echarts控件， 提供炫酷3D立体模拟图形， 同时支持Excel 图形， 且图形控件轻松扩展！



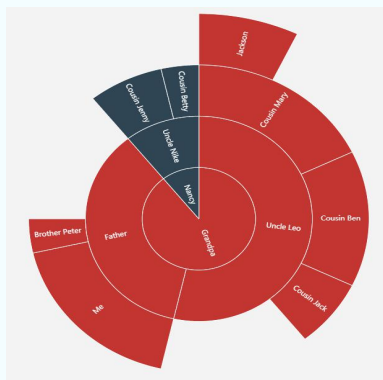
【词云图】



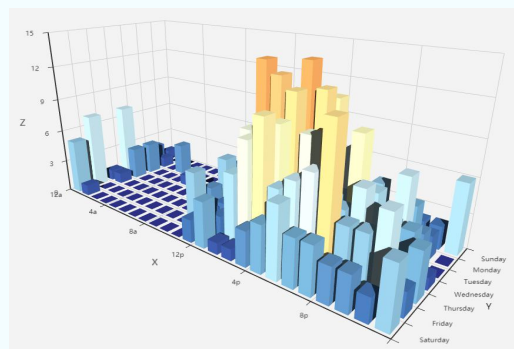
【矩阵树图】



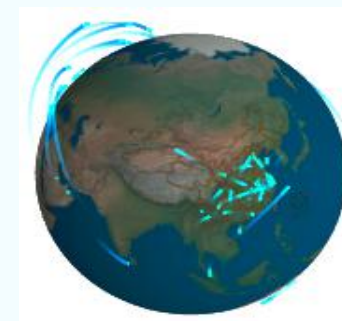
【桑基图】



【旭日图】



【3D柱图】



【航线图-地球坐标】



功能简介

场景案例

知识扩展

有奖问答



功能简介

场景案例

知识扩展

有奖问答



满足各种数据采集填报需求!

## 表单填报

员工信息登记表			
姓名		性别	<input type="radio"/> 男 <input type="radio"/> 女
年龄		学历	<input type="radio"/> 中专 <input type="radio"/> 大专 <input type="radio"/> 本科 <input type="radio"/> 硕士以上
电话		入职时间	
地址			

关闭 4S店调查问卷

XX汽车4S店全国统一调研问卷活动 — Powered by Smartbi Spreadsheet

### 第一部分：填写人背景

性别: 男 女      是否有车: 有 无

年龄: 16-20 21-30 31-40 41-50 51-60

工作性质: 创业者 学生 职员 管理人员 自由职业 投资人

所处行业: 农林牧渔 工业制造 金融行业 信息技术 政府单位 传统服务

尊敬的顾客:  
您好,感谢您对XX汽车品牌的肯定和关注,并希望参加本次调研活动,希望您喜欢我们的小礼品!

### 第二部分：服务接待情况

1. 是否进店30秒内有服务人员接待? 是 否

1-A. 接待人员是否主动递上名片做自我介绍? 是 否

1-B. 接待人员的专业知识是否得到您的认可? 是 否

1-C. 接待人员的服务态度您是否满意? 是 否

1-D. 接待人员是否介绍了我们“五年十万公里”的售后政策? 是 否

2. 您到店的最初原因是: 购车 试驾 售后 其他

3. 您试驾的车型是: SUV MPV 三期轿车 两厢轿车

3-A. 您试驾的感受是? 一般 能接受 不错

3-B. 您评价试驾车的好的方面是? 操控性 舒适感 外观

3-C. 请给我们的产品提出建议: \_\_\_\_\_

4. 您来售后的原因是? 正常保养 故障维修

4-A. 您等待了多长时间? 不到1小时 1-2小时 2-4小时 4小时以上

4-B. 等待的时间,您喜欢做什么? 看电视 随便上网 出去转转 看看新车

4-C. 您对售后的服务评价如何? 解决了问题 细节需完善 没解决问题

5. 总体来说,您认为我们的4S店是否符合您的预期? 超过预期 基本符合 尚存明显差距

调研日期: 2015-5-8 13:06

调查员: \_\_\_\_\_

提交

## 清单填报

供应商编号	公司名称	联系人	地址	电话
1		陈小姐	西直门大街 120 号	(010) 65552222
2	佳佳乐	黄小姐	幸福大街 290 号	(010) 65554822
3	康富食品	胡先生	南京路 23 号	(021) 85555735
4	妙生	王先生	永定路 342 号	(020) 65555011
5	为全	李先生	体育场东街 34 号	(010) 65987654
6	日正	刘先生	学院北路 67 号	(010) 431-7877
7	德昌	方先生	高邮路 115 号	(021) 444-2343
8	正一	刘先生	西城区灵境胡同 300 号	(010) 555-4448

## 移动填报

CSAC2016 (北京) 问卷调查表

中国电子表格应用大会 CSAC2016 问卷调查表

尊敬的来宾:  
您好! 您的宝贵建议是促使我们不断进步的动力,我们将努力为您提供更加满意的服务。凭此问卷可领取精美礼品一份,感谢您的理解与配合!

- 1、您的年龄?
- 15-25
  - 26-35
  - 36-45
  - 45以上
- 2、您是通过何种方式了解(报名)此次大会的?
- 微信
  - 朋友推荐
  - QQ
  - 搜索引擎
  - 其他,请填写
- 3、您最喜欢哪位嘉宾分享的内容?
- 刘万祥
  - 李杰

天爵抽奖20150307

SMARTBI 思迈特软件

姓名: \_\_\_\_\_

公司: \_\_\_\_\_

手机: \_\_\_\_\_

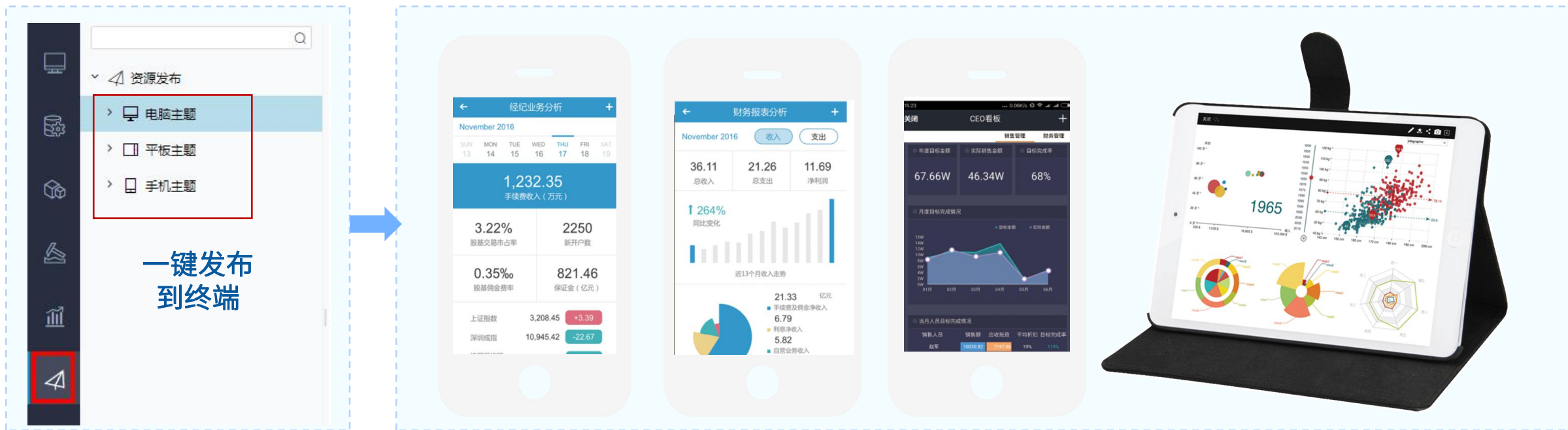
邮箱: \_\_\_\_\_

波若波罗密

抽奖日期: 2015/3/7  
活动地点: 上海静安区静安希尔顿酒店  
活动名称: 天爵抽奖2015年会员答谢线下交流会



移动应用让企业员工随时随地通过手机、平板查看和分析数据



- ✓ 流式布局，自动适应
- ✓ 离线下载，随身携带

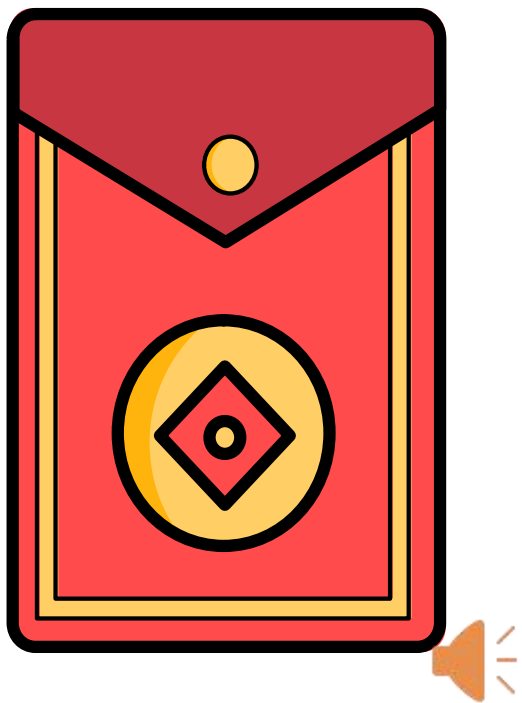
- ✓ 完善安全控制：设备安全管理，通讯加密，离线安全
- ✓ 支持数据分享（到社交软件）

功能简介

场景案例

知识扩展

有奖问答



## Q: 电子表格支持做哪些类型的报表

A: 提供丰富的报表展现样式，囊括**中国式复杂报表**、**大屏报表**、**采集填报**等各种类型报表，最大程度满足用户对报表的需求。





## 04 分享总结&直播预告

## Excel融合分析



使用对象：业务人员



使用场景：自助数据分析



亮点优势：

- ✓ 它保留Excel的优势
- ✓ 解决了Excel的问题
- ✓ 真正做到赋能企业一线业务用户
- ✓ 促进企业的全民数字化运营



## 电子表格



使用对象：技术人员



使用场景：各种复杂报表制作



亮点优势：

- ✓ 延用Excel强大公式、函数
- ✓ 结合Smartbi单元格属性、控件、权限、函数等
- ✓ 可满足多种功能场景  
(大屏、采集、复杂报表等)

## 精彩不停~

直播主题	功能点	直播日期	直播时间段	讲师
Smartbi, 再造Excel生产力	电子表格, Excel融合分析	2021/7/15	19:30~20:30	蔡兰兰
Smartbi 自助仪表盘, 可视化分析神器!	自助仪表盘 (数据模型、web报表)	2021/7/22	19:30~20:30	叶密兴
Smartbi数据探索, 敏捷洞察更多业务价值!	业务主题、动态灵活报表、分析报告	2021/7/29	19:30~20:30	李晋铖
全新引擎, 实现一体化数据建模	数据模型	2021/8/5	19:30~20:30	王梓杰
系统运维, 稳如磐石	运维管理 (稳定、安全、性能)	2021/8/12	19:30~20:30	林钰

SMARTBI 思迈特软件 10th Anniversary

## 与10俱进 见证10力

Smartbi 新版本系列直播

新版本全方位展示, 了解 V10 新玩法

### Smartbi V10

#### 五期直播亮点纷呈 五位专家实战教学

- 蔡兰兰 / 7月15日  
 主题: Smartbi, 再造Excel生产力  
 电子表格 EXCEL融合分析
- 叶密兴 / 7月22日  
 主题: Smartbi 自助仪表盘  
 可视化分析神器!  
 自助仪表盘
- 李晋铖 / 7月29日  
 主题: Smartbi数据探索  
 敏捷洞察更多业务价值!  
 业务主题 动态灵活报表 分析报告
- 王梓杰 / 8月5日  
 主题: 全新引擎, 实现一体化数据建模  
 数据模型
- 林钰 / 8月12日  
 主题: 系统运维, 稳如磐石  
 运维管理

关注“思迈特Smartbi”公众号  
直播课程提醒将准时送达, 还能获取更多干货噢!

效益, 因管理而变!

管理, 因我们

(Smartbi) 而变!

Benefit, increased by management

Management, improved by Smartbi



广州思迈特软件有限公司



[www.smartbi.com.cn](http://www.smartbi.com.cn)



使命: 让数据为客户创造价值



[sales@smartbi.com.cn](mailto:sales@smartbi.com.cn)



北京、上海、深圳等办事处



公众号: smartbi