

# 三 直播介绍



SMARTBI 思迈特软件 | Smartbi项目案例分享公开课 第1期

## 某家居企业经营分析探索之旅：

从原因分析到解决方案的全面指引

**适用对象**  
企业数据分析师 企业IT人员 业务分析师

**直播时间**  
6/12-6/13 19:30-20:30

**胡洁玮**  
BI数据分析师

**课程亮点**

- ▶ 解锁数据潜力，构建高效分析体系：  
企业的经营产生了大量的数据，普通的数据分析平台已无法满足企业的日常需求，该如何解决？
- ▶ 场景案例解读，驱动知识转化与应用：  
通过真实的业务场景案例，帮助深入理解经营分析体系在家居业的应用，做到学以致用。
- ▶ 案例实战演练，打磨数据分析技能：  
提供实操演练环境，专业讲师带教实操，完整演示场景案例的实现过程，助您提升实战能力。

**扫码预约直播**  
前**10**名可免费获得1对1辅导



01.

课程宣讲

02.

有奖竞答（奖品：188麦豆）

03.

互动答疑

04.

问卷抽奖（奖品：188麦豆）



# 某家居企业经营分析案例实战

项目案例实战课程系列

汇报人：胡洁玮



# 目录

# CONTENT

**01**

某家居企业发展趋势

**02**

某家居企业数据分析应用场景

**03**

经营分析大屏开发全流程

**04**

实战案例开发技巧

**05**

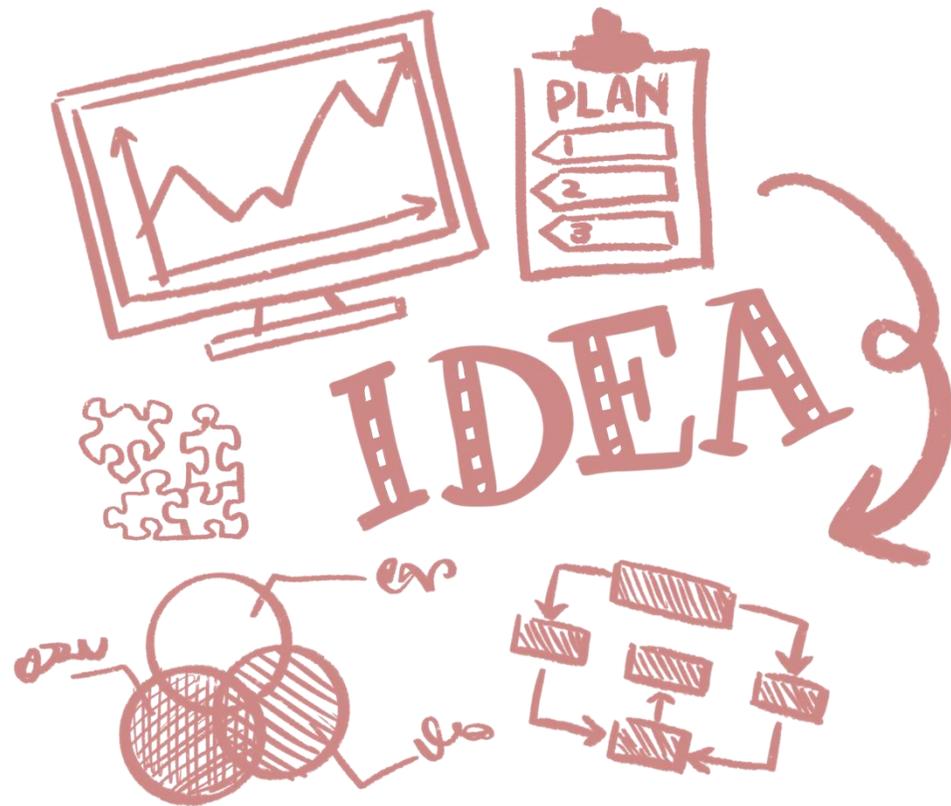
数据处理-数据模型



# PART ONE

## 某家居企业发展趋势

了解家居公司的发展趋势，主要介绍行业现状和痛点等方面



## 三 背景现状



企业的经营产生了大量的数据，普通的数据分析平台已无法满足企业的日常需求。

于是某家居企业通过自研方式建设了BI系统，同时也搭建了初步的数据仓库。BI系统中也开发了大量的分析报表，包括财务、渠道、业绩目标填报、运营、上样等分析场景。

由于报表需代码开发、展现方式缺少图形化、样式调整不灵活、开发周期长等问题。因此，该企业需要成熟的BI工具来替换旧BI系统，弥补旧系统的不足，同时提升报表开发效率。

## 三 企业BI数据分析平台-需求分析

### 旧BI系统现状

- 领导层从各部门报表中查看企业运营情况数据，数据多、时效性差，无法快速定位根因。管理报表从上层想法到落地**至少一周**的时间
- 业务人员临时性的数据查询，需要安排IT同事从系统中编写代码查询并导出，往往需要**半天到一天**时间
- 依赖IT人员通过编写代码的方式开发报表，报表开发效率低，一个报表的开发需要花费**3-7天**的时间，人员的变动，导致知识无法延续



### 新BI数据分析平台预估价值

- 通过领导驾驶舱看数据进行决策，也使经理层有了更强的决策能力。增加了对业务的判断能力，决策效率**提升100%**。
- 在新BI数据分析平台中构建好模型，业务人员通过自助分析功能，**几分钟**的点选、拖拉拽即可查询出所需数据
- 利用新BI数据分析平台的电子表格功能，即可快速开发中国式复杂报表，**半天到一天**即可完成。完整培训视频与认证机制，新人员也能快速上手

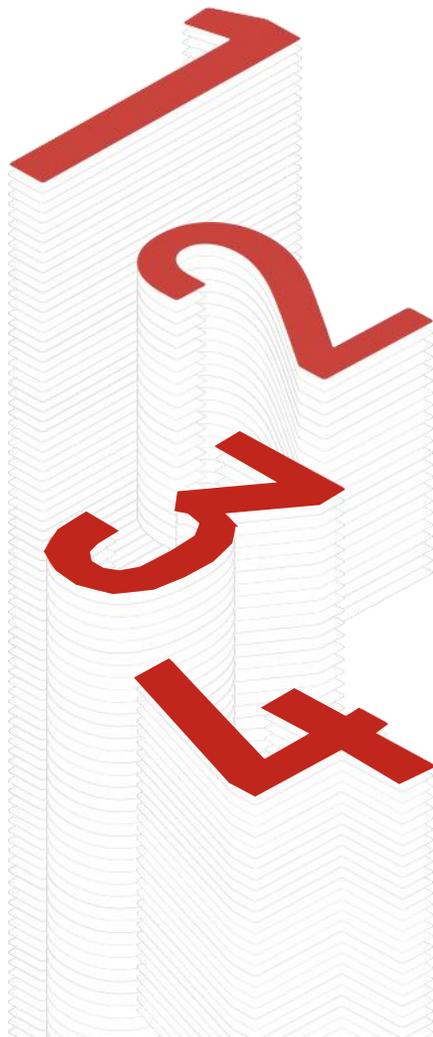
## 三 建设目标

### 搭建统一智能数据分析应用平台

搭建智能数据分析应用平台，实现企业统一的数据汇聚和分析。在一个平台里面提供多种平台功能。并且具有良好的开放性和扩展能力，可以集成各类数据应用工具。

### 构建智能报表应用，全面支撑业务工作场景

梳理各业务部门的报表需求，结合业务日常开展的情况，开发业务报表。通过自动化报表工具，业务人员可随时自定义各类跨系统的业务报表。从而实现快速报表定制，实现运营实时监控，提高运营管理效率。



### 构建数据采集应用，有效整合线下线上数据

通过建设数据采集填报报表，业务用户通过流程引擎实现自动的业务数据的汇集，有效整合线下线上的数据，打通各系统数据到现场数据产生源头的通道，实现数据源头的统一。

### 构建管理驾驶舱，实现全场景监控

在业务日常的数据展现使用场景中，各类业务发展业绩分析全景视图，借助于图形化手段，以管理驾驶舱形式展示公司运营的总体指标

## 三 解决方案

### 建设内容

经营分析体系

数据标准拉通

全过程经营模型支撑

经营决策场景应用

管理  
报表

决策  
看板

预测  
风控

数据资产输出

业务赋能

### 运营数据分析项目需求目标

数据  
整合

指标  
体系

管理  
决策

数据  
应用

数据  
资产

业务  
赋能

搭建企业运营数据分析平台，打通一切孤岛系统。实现系统之间数据有效拉通，为后续一切经营分析提供数据支撑。

设计并建设经营运营分析指标体系，在集团标准要求下，梳理并指定公司运营分析指标体系，明确分析粒度度量度逻辑等相关标准。实现体系规范，数出一门。

通过调研过程设计运营分析指标体系，为企业各管理层级提供相关决策模型分析。

在数据整合及数据体系设计完成的基础上，建设数据中台的高阶数据应用。实现领导高交互，穿透，预警等决策应用。

现时代是DT时代，数据资源是世界第一资源。本次数字化转型项目建设中，除了对企业进行一系列分析应用。同时也会在过程中积累数据资源并优化管理，形成可输出调用，实现数据价值变现的数据资产。

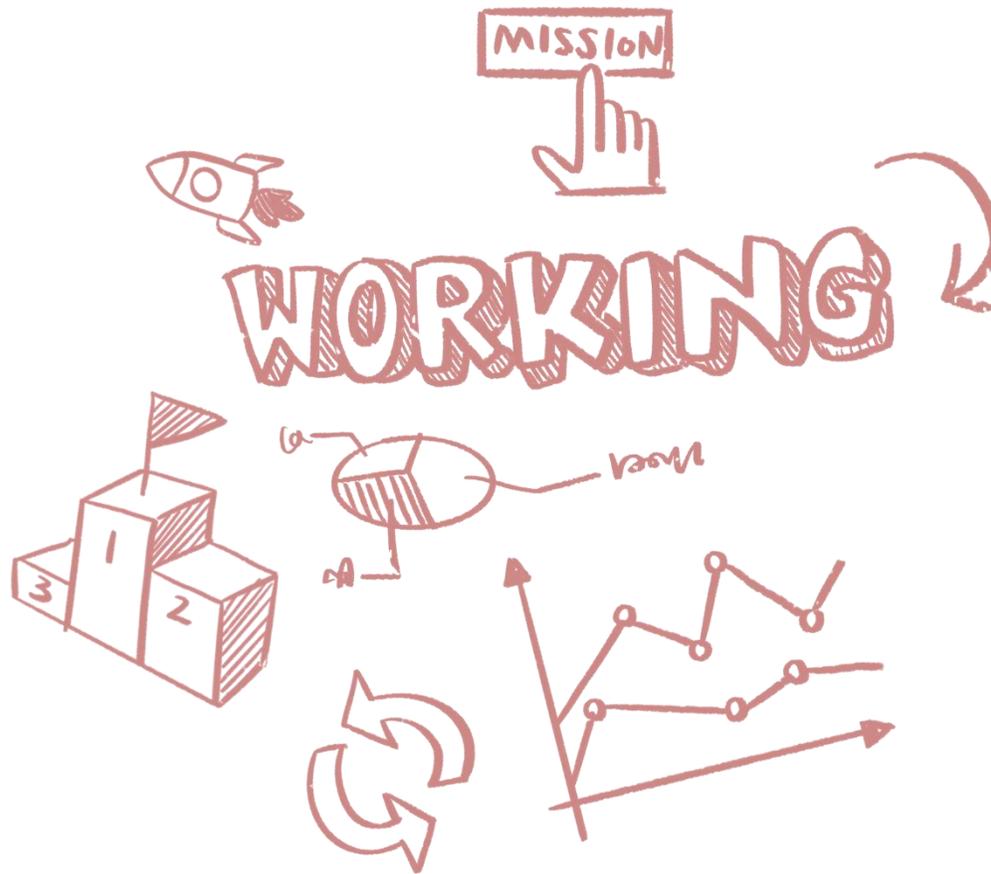
除了解决分析决策所需的经营管理痛点。通过数据资产的调研，为业务人员提供快速调用的数据资源，实现即时业务分析等数据应用。



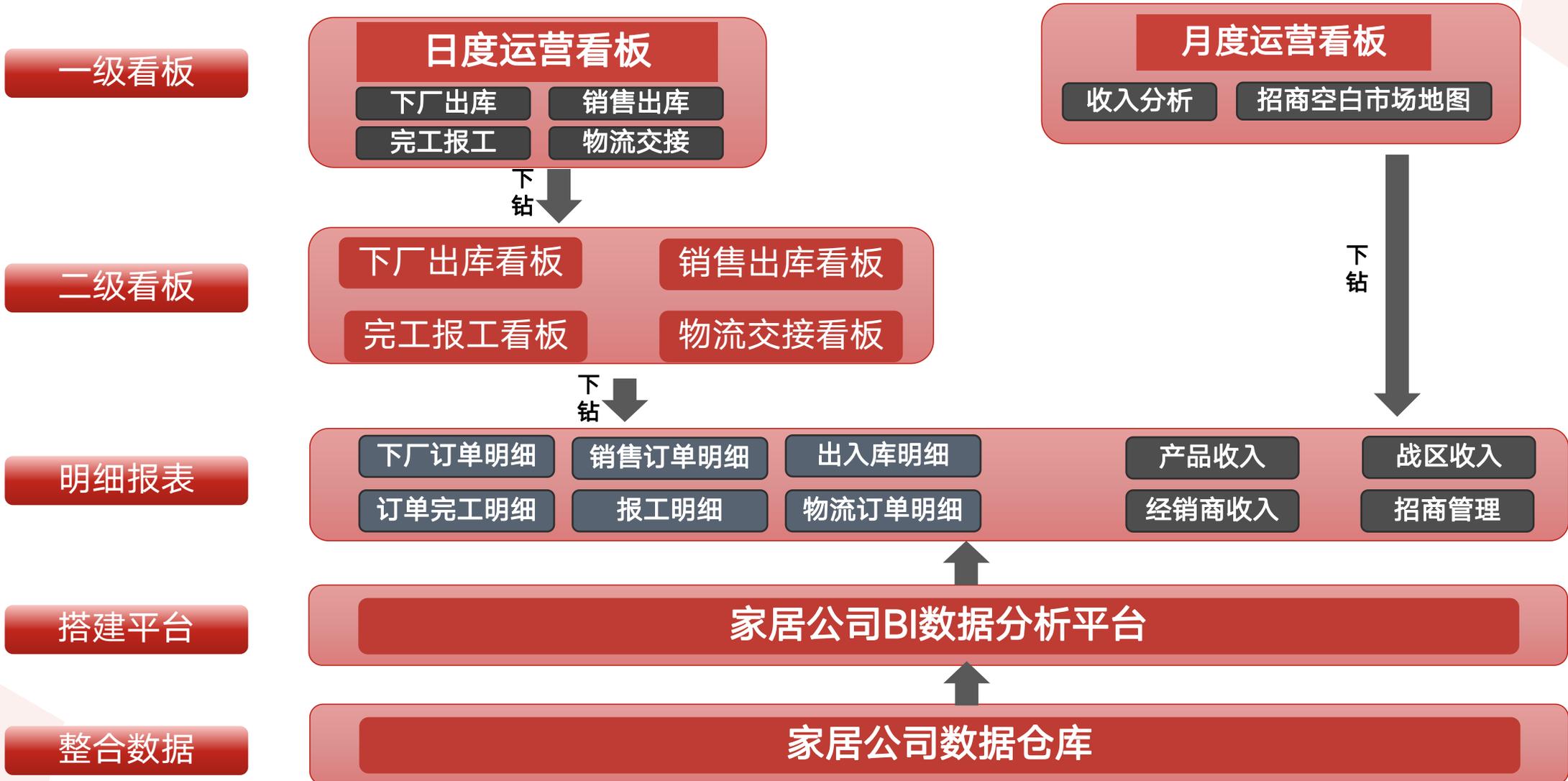
# PART TWO

## 某家居企业的数据分析应用场景

家具销售流转情况全流程大屏分析，招商管理分析，新品销售情况分析、经销商飞单的预警分析等板块。



### 三 全景建设



第二部分：某家居企业数据分析应用场景

## 三 使用场景

01

### 企业经营分析

帮助企业进行正确  
决策

02

### 销售分析

帮助销售人员对销  
售策略进行调整

03

### 招商管理分析

帮助企业调整招商  
重心

04

### 经销商分析

帮助企业进行预警  
分析

第二部分：某家居企业数据分析应用场景

## 三 场景一：企业经营分析

企业的经营需要正确的决策以及判断，而这些决策的基础是需要建立在数据上的，将经营数据进行分析，并且简单明了的展示有助于帮助领导进行决策



帮助集团做出正确的投资决策



可以实时了解各部门业绩情况



发现业绩不佳的领域，及时解决问题



实时查看业务进展



## 三 场景二：销售分析

对于家居产品，是需要根据顾客不同的需求进行调整和改进的，而新品销售情况能够很好的反映消费者的态度以及需求，并且企业可以通过新品销售情况，去调整销售策略，提高利润



实时监控销售情况



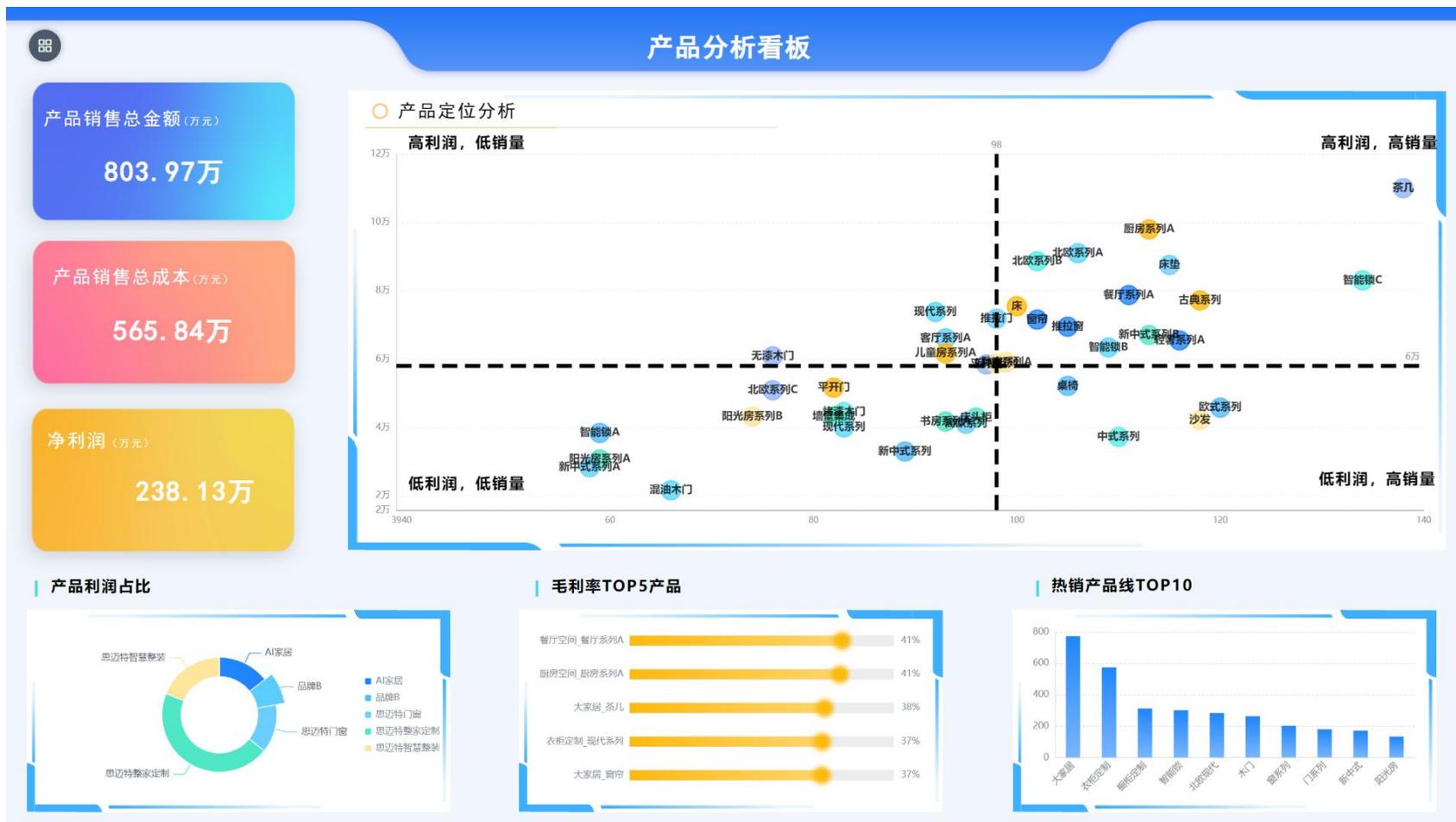
对产品进行定位分析



直观展现当前消费者的消费倾向



根据各分析结果，调整销售策略



## 三 场景三：招商管理分析

企业需要通过招募代理商或加盟商，将自己的产品线推广到更多的市场和消费者手中，从而达到更好的销售和品牌宣传效果。准确的招商情况，能更好的帮助企业调整招商重心，同时也反映了消费者对家居的需求以及态度

第一部分：某家居企业数据分析应用场景



实时监控招商业绩情况



根据签约转化分析，调整招商重心



招商转化率情况，反映全国各个区域销售基础能力情况



## 三 场景四：经销商分析

如今消费者对家居挑选的态度也更加严谨，对品牌的看重度也有一定提升，那么经销商飞单，会严重影响企业的品牌口碑，容易导致消费者的流失，通过数据分析去对经销商飞单情况进行预警，是较为稳妥的保障

第一部分：某家居企业数据分析应用场景



实时监控经销商情况



用时间和地区参数查看不同时期分析



分析经销商是否有飞单情况





# PART THREE

## 经营分析大屏开发全流程

详细讲解经营分析大屏开发的实际操作



## 三 数据分析流程



### 三 应用实例

年终将至，企业各部门都在紧张地准备复盘工作，述职、绩效评定、总结与汇报等等。但是企业以往旧的BI系统缺少图样化，数据展现不够直观，管理层希望能够使用新的BI系统，从漂亮的图表中得到清晰的企业利润、规模、布局等信息，从而做出更适合企业发展的决策。



## 三 效果对比

### T 文字

这是一张表格，包含了AI家居、全屋和直营三个部分的渠道、大区以及当月及当日的下厂金额。其中，AI家居包括增长一部至新渠道中心；全屋包括东部到北部的经营中心；直营商城商品又包括大家居、大礼包、AI大礼包、衣柜外部零售客户等。这些数据被归类并整理成易于理解的形式，可以用于业务分析或报告。另外，在表的右侧有一列是关于项目名称及其对应的当日下厂金额，同时在最下方有一个汇总行显示了所有渠道的总金额。这个信息可以用来跟踪不同渠道或地区的销售情况，

#### 展现效果

- 不适合展现数据太少的数据集
- 无重点关键词
- 观感比较枯燥

### 表格

渠道	大区	当日下厂金额	当月下厂金额	项目名称	当日下厂金额
AI家居	增长一部	2,032,590.80	2,032,590.80	向杰礼包	2,032,590.80
	增长二部	2,032,590.80	2,032,590.80	阳光城	2,032,590.80
	增长三部	2,032,590.80	2,032,590.80	美的电脑	2,032,590.80
	新渠道中心	2,032,590.80	2,032,590.80	华立康茂	2,032,590.80
合计		4,874,815.05	4,874,815.05		
全屋	东部经营中心(全渠)	2,032,590.80	2,032,590.80	商品统计 当日下厂总金额: 2,032,590.80	
	南部经营中心(全渠)	2,032,590.80	2,032,590.80	商品名称	当日下厂金额
	西部经营中心(全渠)	2,032,590.80	2,032,590.80	大家居	2,032,590.80
	北部经营中心(全渠)	2,032,590.80	2,032,590.80	大礼包	2,032,590.80
	中部经营中心(全渠)	2,032,590.80	2,032,590.80	合计	2,032,590.80
小计	渠道(全渠)	4,874,815.05	4,874,815.05	智能家居	4,874,815.05
直营	门店(数据项目)	2,032,590.80	2,032,590.80	AI智能家居	4,874,815.05
	衣柜外部零售客户	2,032,590.80	2,032,590.80	合计	2,032,590.80
	AI零售客户	2,032,590.80	2,032,590.80	家电电脑	4,874,815.05
小计		4,874,815.05	4,874,815.05		
	经销商(数据)	2,032,590.80	2,032,590.80		

#### 展现效果

- 只能看相关信息，无法展现相关联信息
- 数据多，时效性差
- 开发周期长

### 图表



#### 展现效果

- 可以将多种数据，进行关联，结合展现
- 时效性高
- 开发简单，易上手

## 三 实现效果：集团经营分析大屏

创建集团经营分析大屏，将数据形象化、直观化、具体化。设计简洁明了的分析看板，可以帮助管理层轻松理解数据的意义



### 快速掌握业务全景

及时从战略与管理层面发现问题与机遇，帮助管理层快速决策、拟定战略目标

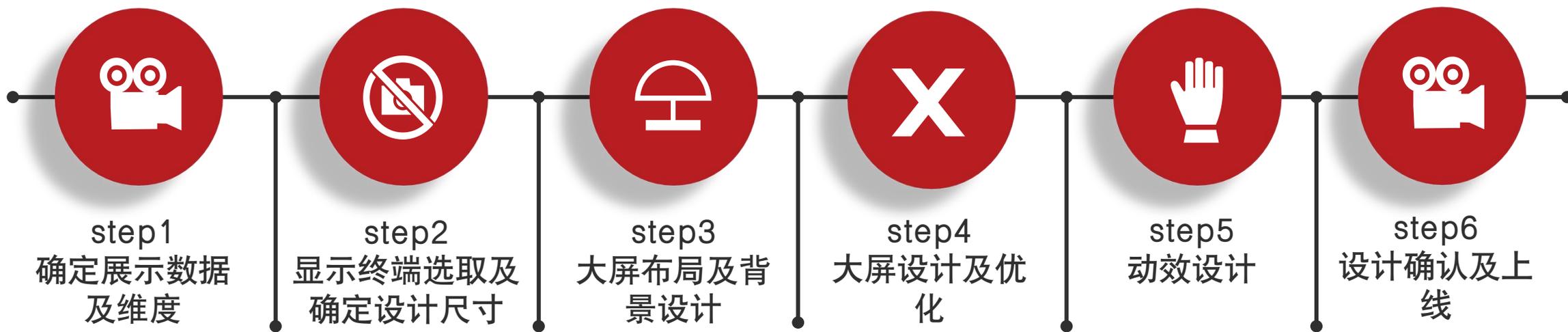
### 沿数据脉络层层分析

能深入追踪分析异常关键指标，发现关键运营问题和增长机会，实现精准决策

注重：

- 关键指标信息清晰展现
- 数据准确，更加简单明了

## 三 实现步骤

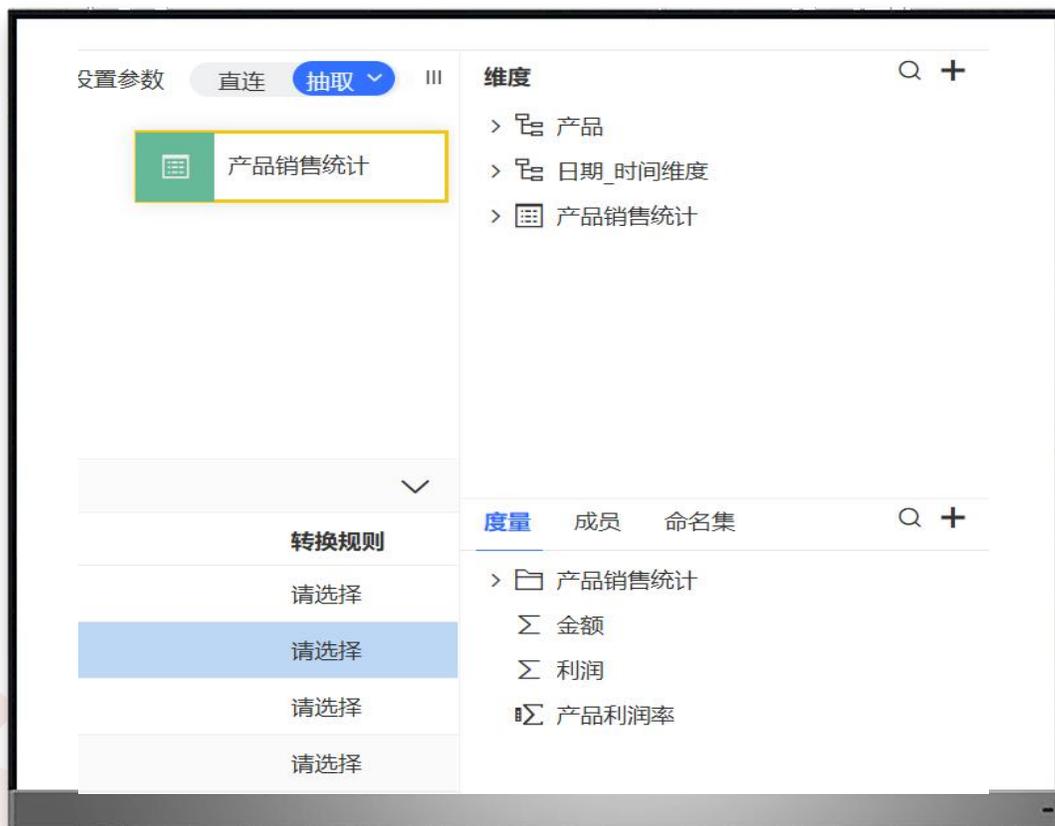


第三部分：经营分析大屏开发全流程

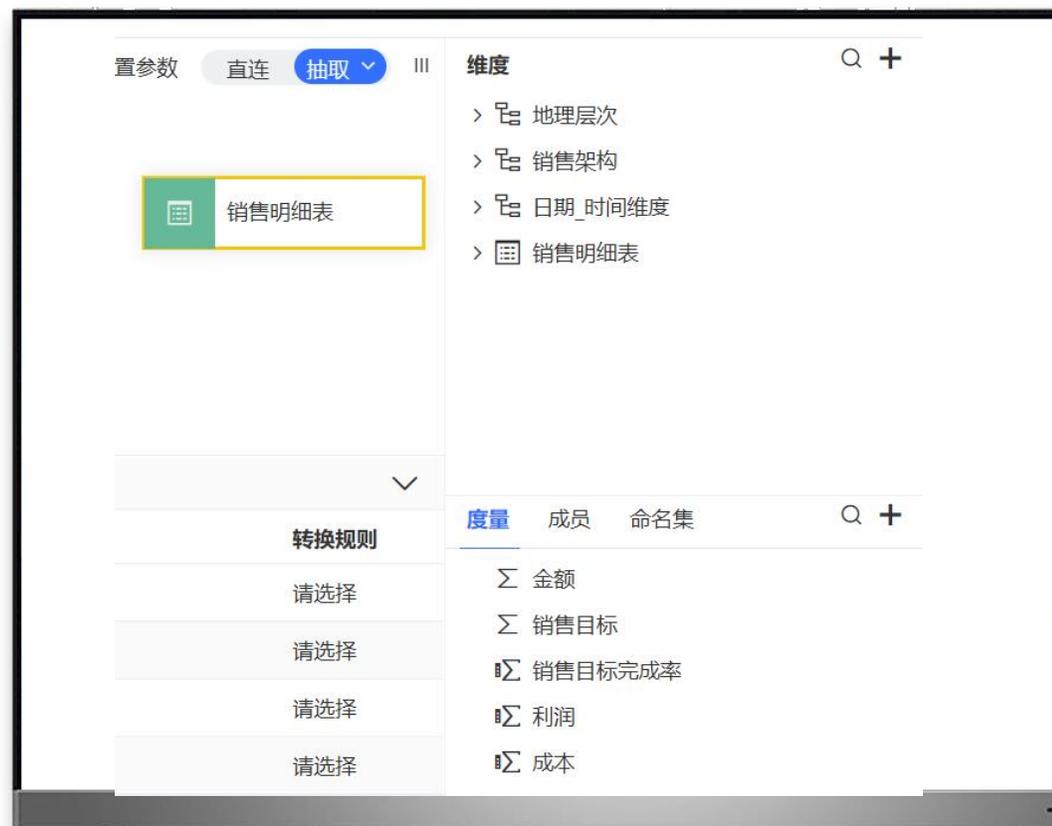
## step1:确定展示数据及维度

分析主题：集团经营分析

技术人员基于产品和销售的数据，创建了多个数据模型

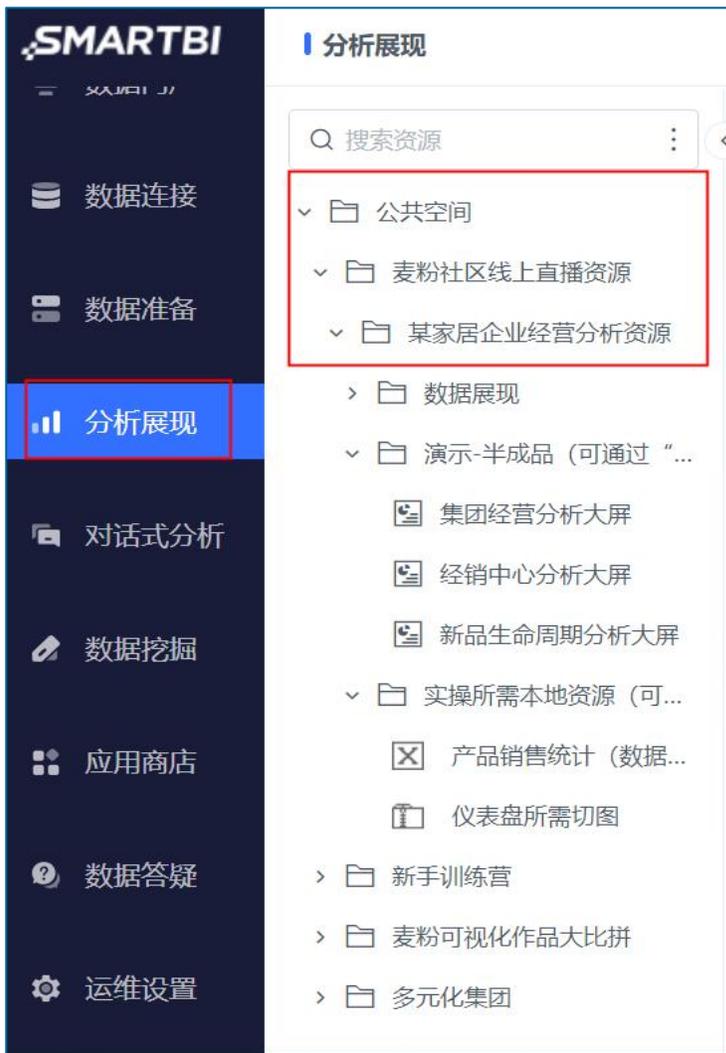


产品分析数据模型



销售明细数据模型

## 三 实操环境



<https://demo.smartbi.com.cn/smartbi/vision/index.jsp>

1

分析展现-公共空间-麦粉社区线上直播资源-某家居企业经营分析资源

2

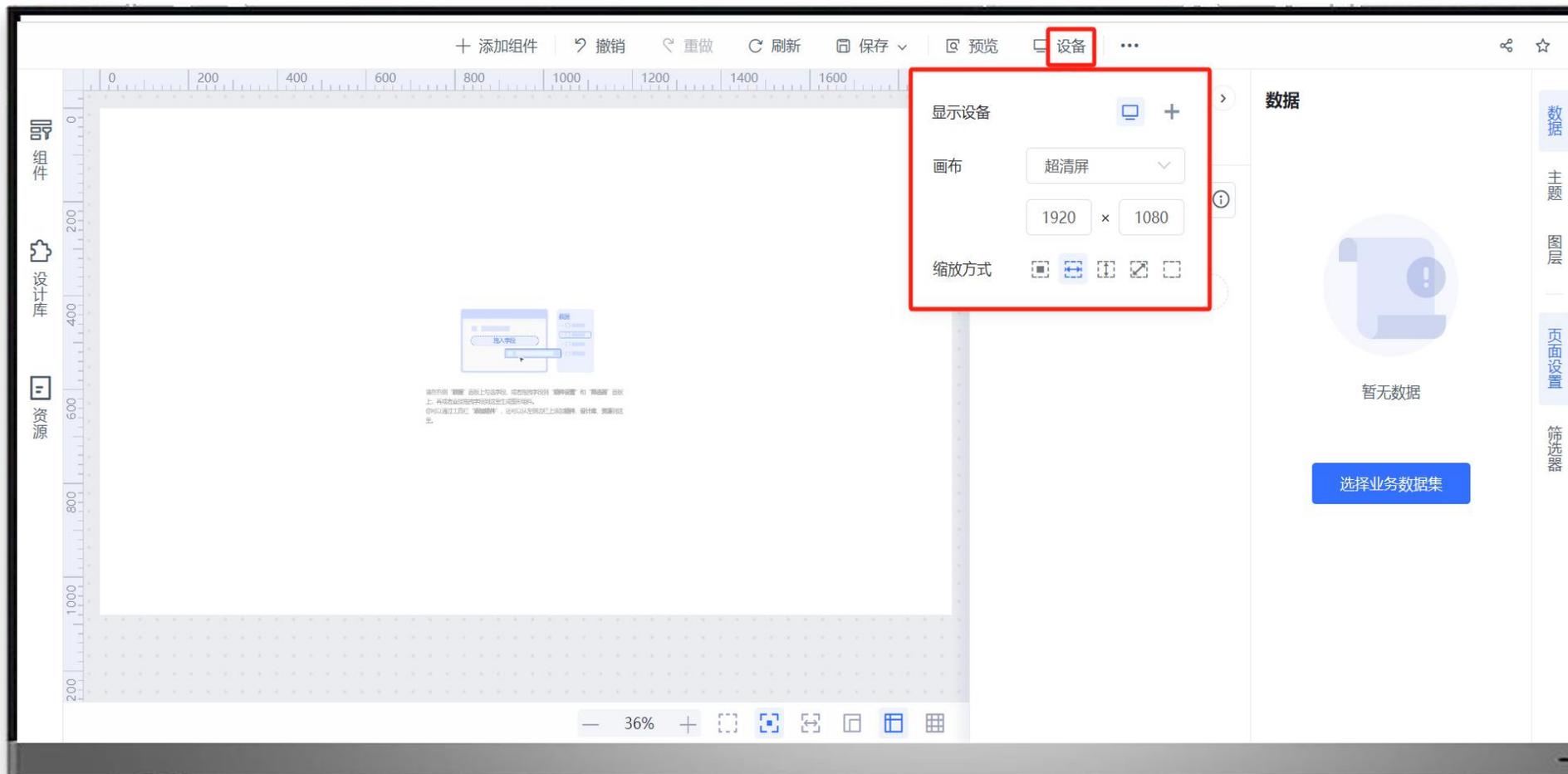
新建交互式仪表盘

3

选择要使用的业务数据集，在某家居企业经营分析资源里的数据处理目录下

## 三 step2:显示终端选取及确定设计尺寸

在Smartbi交互式仪表盘，可以根据大屏展示终端的分辨率选择显示设备，设置画布的宽、高以及缩放方式。



## 三 step3: 大屏布局及背景设计

在驾驶舱布局中，对我们想要获得的大屏进行布局设计

主：核心业务指标安排在中间位置、占较大面积，为动态效果丰富的地图

次：次要指标位于屏幕左侧，其余为各类图表

辅：辅助分析的内容，可以通过钻取联动、轮播显示

背景色：#D8ECEC



## 三 有奖竞答

规则：发布题目后，大家可以将答案在直播间/视频号的互动入口刷起来，最快答对的麦粉可以获得我们送出的礼品。

(一共2道题)

奖品：188麦豆

01

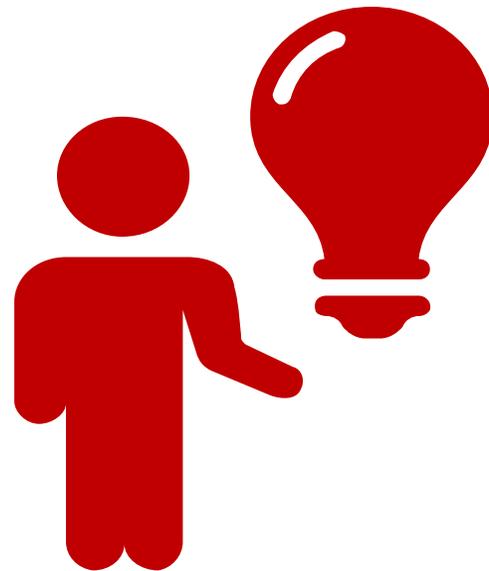
Q：该企业需求可以从几个层面去分析？

A：3（领导层面，业务人员层面，IT层面）

02

Q：该家居企业数据分析平台的使用场景主要有几个？

A：4（企业经营分析，销售分析，招商管理分析，经销商分析）



## step4:大屏设计及优化

### 图表类型选择

围绕中心主题以及核心指标进行主题和指标拆解，将分析维度拆解到各个组件上。

### 分析维度

产品维：产品大类，产品小类，产品名称

时间维：年、年月

地理维：战区，省份，城市

销售维：战区，销售小组，销售人员

### 指标：

产品指标：产品利润率

销售指标：销售目标完成率，同期增长率



**资源复用：**用户在创建仪表盘时，有些组件/组合设置比较复杂，每次新建需要消耗大量的时间，就可以找到资源，直接复用

## 三 step4: 大屏设计及优化

重要的数据能够被直观展示，并且够突出，让管理层可以一眼看到

**指标看板：**清晰直观的展示出本年累计收入，本月累计收入，累计完成率以及同期增长率的数据，突出这些重要指标

- ① 选择设计库，找到睿智蓝套件，选择指标，进行资源复用
- ② **点击切换数据集**，选择销售明细分析模型
- ③ 设置筛选器年，年月
- ④ 本年累计收入和本月累计收入的指标，度量都是金额，但本年不使用年月筛选器
- ⑤ 累计完成率的指标，度量为销售目标完成率
- ⑥ 同期增长率的指标，度量为金额，选择快速计算中的同期里的增长率（**需要时间维度**）

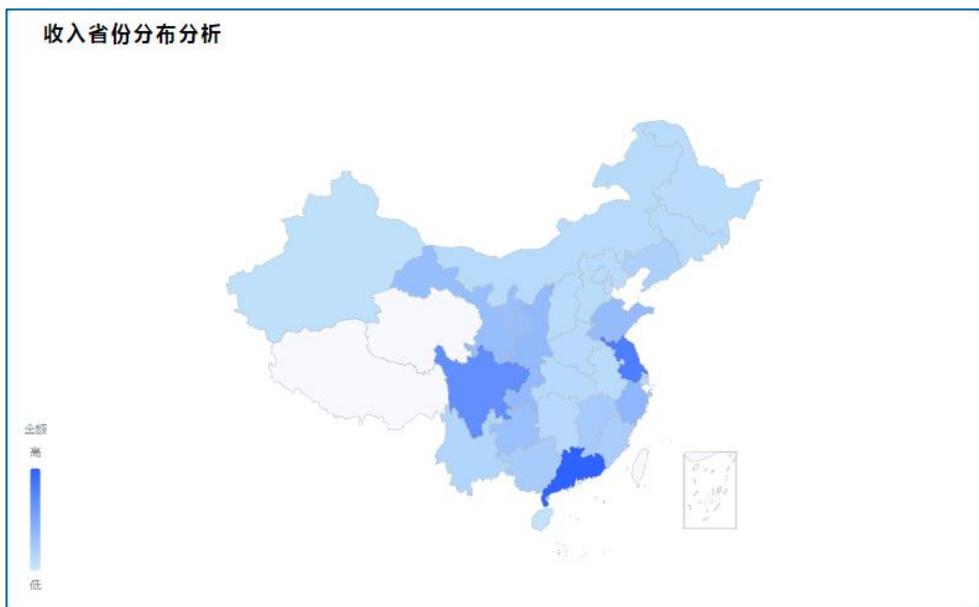


## 三 step4: 大屏设计及优化

让各个省份的金额分布的展现更加直观形象，方便管理层查看每个省份的数据，观察不同省份的市场需求

**地图：**反映与地理位置相关的数据，更直观形象的展现各省份金额的分布

- ① 在组件中，找到图形，选择区域地图
- ② 根据需求，选择地理维度（省份）以及度量（金额）
- ③ 添加表名为收入省份分布分析



## step4: 大屏设计及优化

通过对比金额和销售目标完成率，完成事业部以及战区的对比，方便管理层了解不同部门以及不同区域的业绩情况

**双Y联合图：**对于同一事物，可以将不同的数量级金额和销售目标完成率放在一张图表进行比较。

- ① 在组件中，找到图形，选择双Y联合图
- ② 根据需求，选择X轴和Y轴，金额需要降序，设置标签
- ③ 添加表名为事业部对比以及战区对比

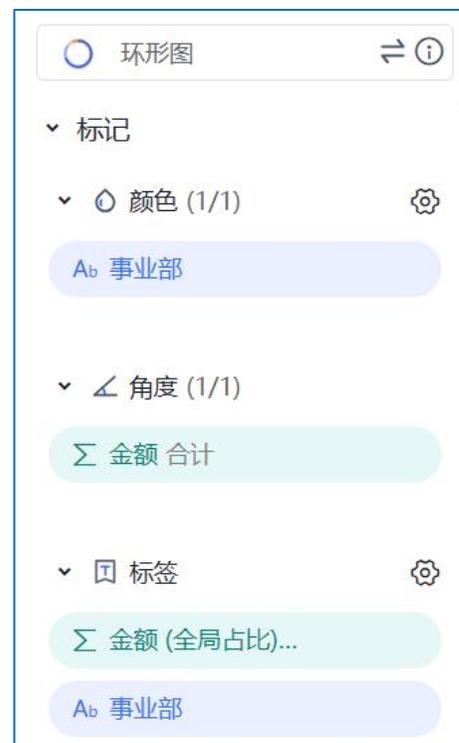
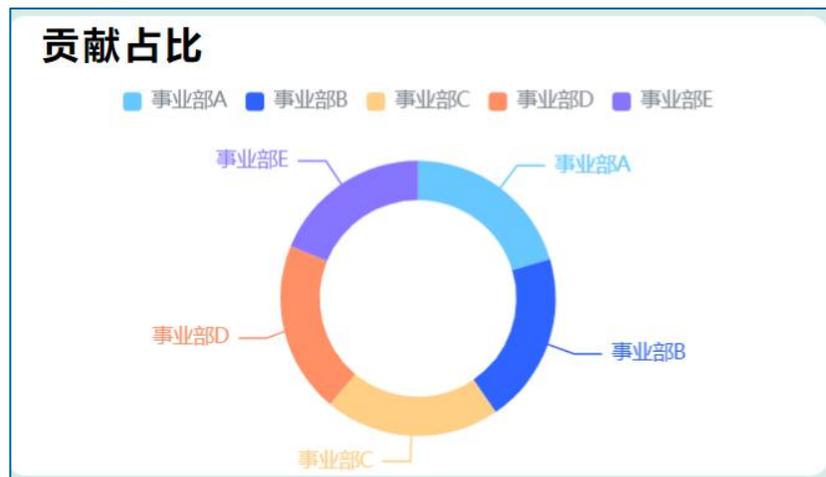


## step4: 大屏设计及优化

明确且直观的看到各个事业部在整体中的贡献占比，帮助管理层了解各部门的绩效

**环形图：**明确显示数据的比例情况。通常用来描述量、频率或百分比之间的相对关系。可显示多个样本各部分所占的相应比例。

- ① 在组件中，找到图形，选择环形图
- ② 根据需求，选择维度（事业部）以及度量（金额）
- ③ 选择金额和事业部为标签，金额设置为全局占比
- ④ 添加表名为贡献占比



## step4: 大屏设计及优化

通过月度经营情况分析和经销商的分析来展现年度经营情况分析，但不想占据两个版块

**tab页：**主要用于实现同一组件分不同页签展现不同资源的效果，以及跑马灯和自定义下钻的互动效果。

- ① 在组件中，找到更多，选择tab页
- ② 将双Y联合图拖进tab页，设置X轴为年月，Y轴为本年收入（金额），本年目标（销售目标），去年同期收入（金额设置同期值，在快速计算中），本年目标完成率（销售目标完成率）
- ③在标记处将本年目标以及去年同期收入调整为左轴与柱图样式
- ④修改页面名为月度经营情况分析，添加表名为年度经营情况分析



## 三 step4: 大屏设计及优化

将销售人员业绩排名前十的员工进行展示，用以激励员工，并且帮助管理层进行考核绩效评估

**汇总表：**一种将数据按照一定规则进行分类和汇总的基础报表，它通过对原始数据进行计算、整理和组织，将复杂的数据变得简洁明了，便于人们理解和分析。

- ① 选择设计库，找到睿智蓝套件，选择图表，进行资源复用
- ② 根据需求，选择销售人员和金额为列，并且进行降序
- ③ 设置标题为销售龙虎榜top10

NO	销售人员	金额↓
1	逯凌萱	¥ 1419.29万
2	糜映之	¥ 1411.86万
3	龙悦乐	¥ 1345.76万
4	马盼曼	¥ 1340.26万
5	毛妙菡	¥ 1297.61万
6	马濡霏	¥ 1256.98万
7	聂芷巧	¥ 1223.80万
8	廖小春	¥ 612.27万
9	慎育梅	¥ 504.22万
10	冯童欣	¥ 503.85万

### 组件设置

数据 属性 交互

汇总表

iii 列

- A<sub>b</sub> 销售人员
- Σ 金额 合计 ↓

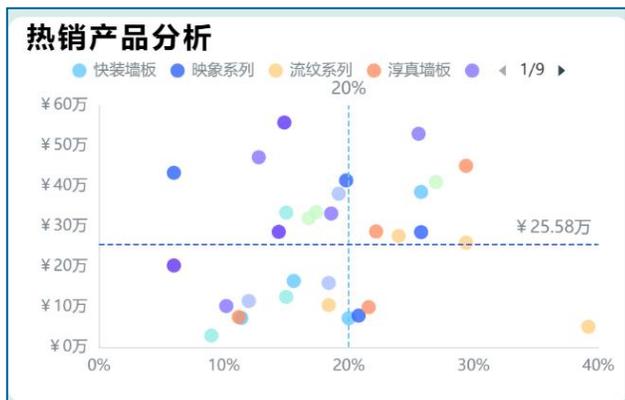
拖入字段

## step4: 大屏设计及优化

用图表展示热销产品，通过利润率和金额两方面，展示时使管理层可以简单看出，各个产品的分布分析，并进行策略调整

**散点图：**用两组数据构成多个坐标点，考察坐标点的分布，判断两变量之间是否存在某种关联或总结坐标点的分布模式。

- ①选择组件，找到图表中的散点图，**切换数据集为产品分析模型**
- ② 根据需求，选择产品利润率为X轴和金额为Y轴，通过产品名称来展现，产品利润率格式需要设置为百分比
- ③热销产品需要精准到月，需要年月筛选器
- ④设置标线，作为标准分区
- ⑤添加表名为热销产品分析

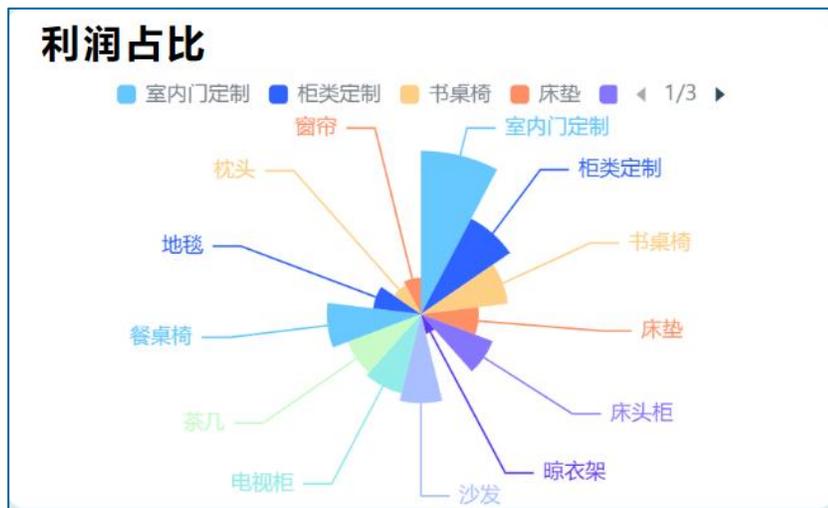


## step4: 大屏设计及优化

用图表将各个产品的利润占比大小生动形象的展示出来，方便管理层直接看出各产品的利润对比，调整销售重心

**半径玫瑰图：**其图形中每个类别所对应扇区的圆心角角度都一致，以扇区的半径大小来表示数据系列的大小

- ①选择组件，找到图表形中的半径玫瑰图
- ② 根据需求，选择产品小类和利润
- ③添加表名为利润占比



### 组件设置

数据
属性
交互

半径玫瑰图

▼ 标记

▼ 颜色 (1/1)

A<sub>b</sub>
产品小类

▼ 角度 (1/1)

Σ
利润合计

## step5:动效设计

筛选联动



适当增加一些动效，增加观感体验，强调功能信息关联

下钻

- **自动下钻**：基于层次维逐级往下钻取，包括时间/地理/自定义层次维
- **自定义下钻**：在没有层次结构的维度中，也可通过设置Tab页下钻规则实现自定义钻取效果



跳转规则

## 三 step6:设计确认及上线

确认设计细节后，保存发布到系统中。

之前确认的图表类型带入数据后是否客观准确



图表类型

样式还原度



设计中的样式、数据内容、动效等在实际展示过程中的效果还原度高

元素、色彩、结构等符合预期所展现的风格及质感



风格及质感

实际投屏效果



在实际显示终端上，大屏无色差、内容清晰可见、页面不存在变形拉伸等现象

# 三 成果展现

第三部分：经营分析大屏开发全流程

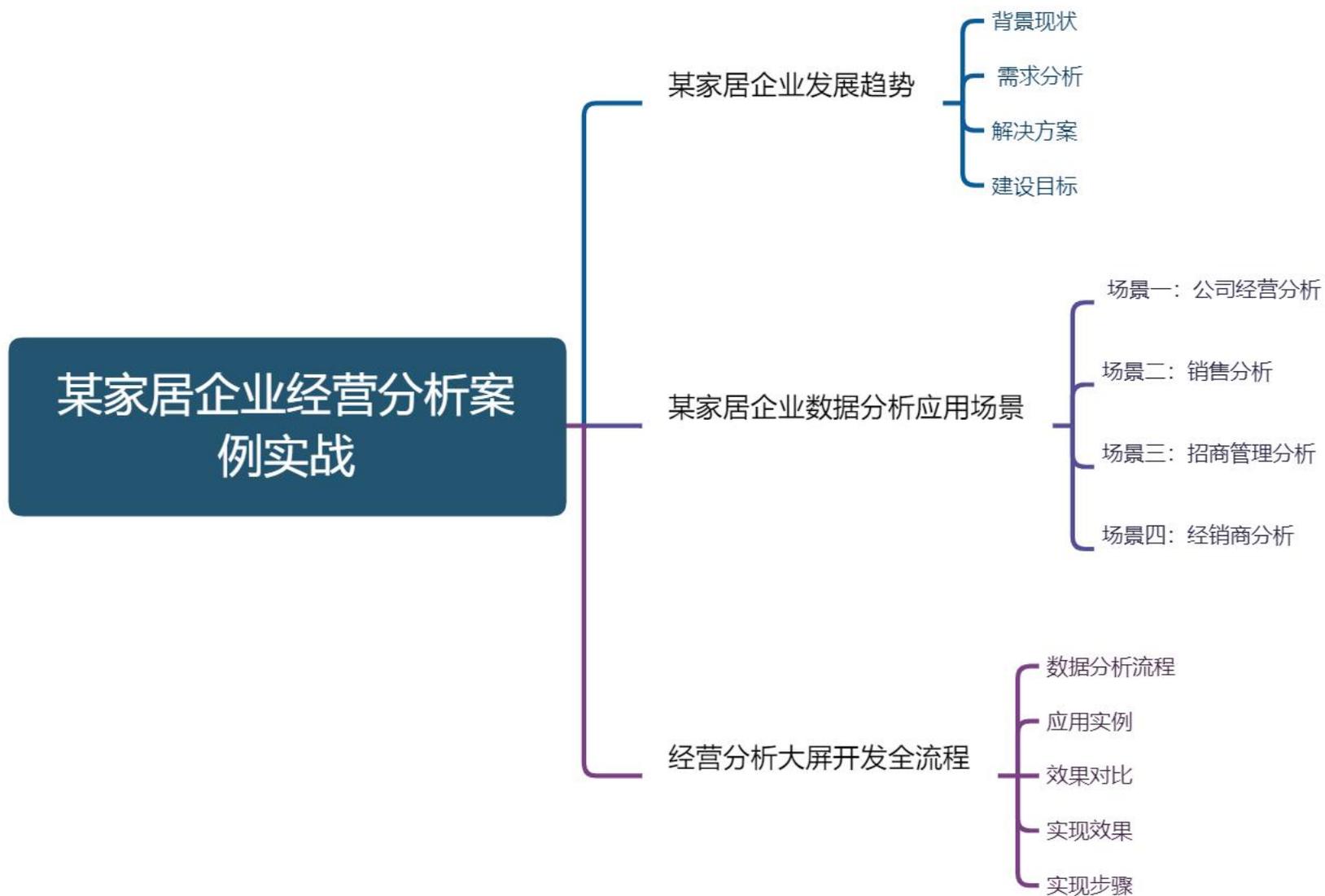


分析营销整体情况，方便管理层进行整体的策略规划

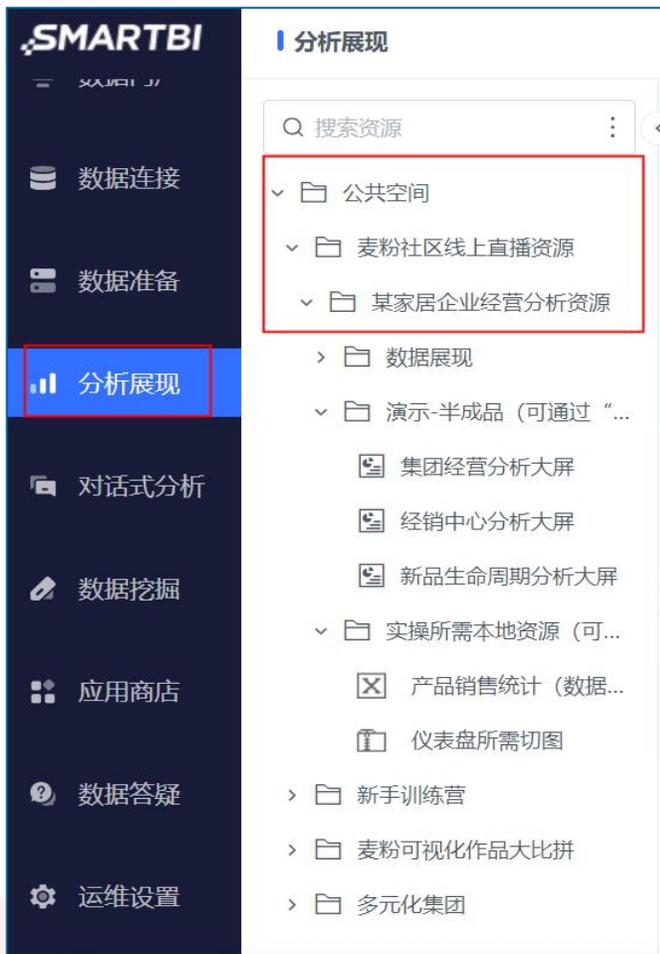
分析区域销售情况、不同业务板块销售情况等，及时发现业绩问题

分析产品整体情况、定位、利润等，进行销售策略更改

## 三 总结与回顾



## 三 实操&课后答疑



<https://demo.smartbi.com.cn/smartbi/vision/index.jsp>

- 1 分析展现-公共空间-麦粉社区线上直播资源-某家居企业经营分析资源
- 2 新建交互式仪表盘
- 3 选择要使用的业务数据集，在某家居企业经营分析资源里的数据处理目录下



实操入口

课后答疑入口

# 三期 下期预告

SMARTBI 思迈特软件 | Smartbi项目案例分享公开课 第1期

## 某家居企业经营分析探索之旅：

从原因分析到解决方案的全面指引

**适用对象**  
企业数据分析师 企业IT人员 业务分析师

**直播时间**  
6/12-6/13 19:30-20:30

**胡洁玮**  
BI数据分析师

**课程亮点**

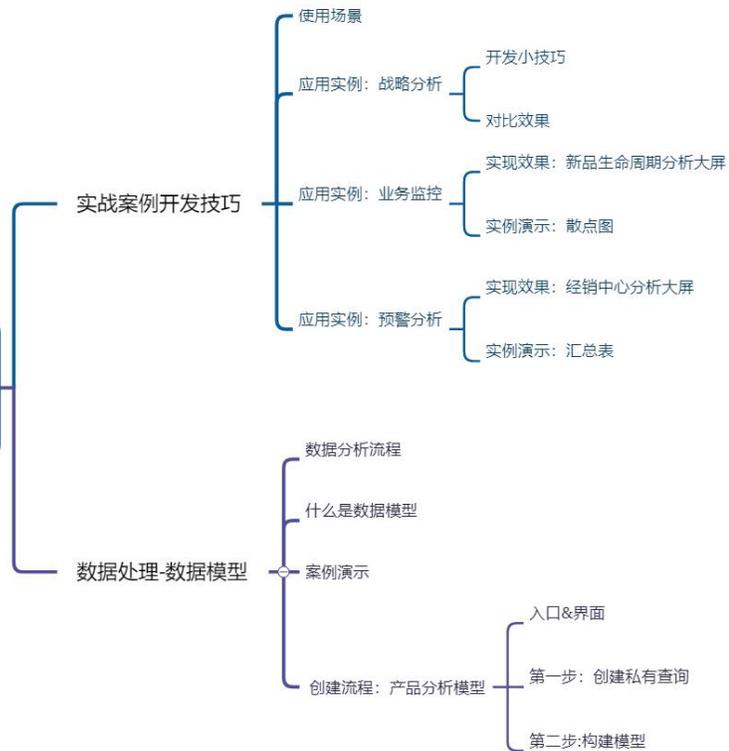
- 解锁数据潜力，构建高效分析体系：  
企业的经营产生了大量的数据，普通的数据分析平台已无法满足企业的日常需求，该如何解决？
- 场景案例解读，驱动知识转化与应用：  
通过真实的业务场景案例，帮助深入理解经营分析体系在家居业的应用，做到学以致用。
- 案例实战演练，打磨数据分析技能：  
提供实操演练环境，专业讲师带教实操，完整演示场景案例的实现过程，助您提升实战能力。

扫码预约直播

前10名可免费获得1对1辅导



## 某家居企业经营分析案例实战



### 三 问卷调查

填写调查问卷，get抽奖机会!



问卷二维码



奖品：188麦豆



公众号



小麦微信

**Thanks**  
**谢谢观看!**



# 三 直播介绍



SMARTBI 思迈特软件 | Smartbi项目案例分享公开课 第1期

## 某家居企业经营分析探索之旅：

从原因分析到解决方案的全面指引

**适用对象**  
企业数据分析师 企业IT人员 业务分析师

**直播时间**  
6/12-6/13 19:30-20:30

**胡洁玮**  
BI数据分析师

**课程亮点**

- ▶ 解锁数据潜力，构建高效分析体系：  
企业的经营产生了大量的数据，普通的数据分析平台已无法满足企业的日常需求，该如何解决？
- ▶ 场景案例解读，驱动知识转化与应用：  
通过真实的业务场景案例，帮助深入理解经营分析体系在家居业的应用，做到学以致用。
- ▶ 案例实战演练，打磨数据分析技能：  
提供实操演练环境，专业讲师带教实操，完整演示场景案例的实现过程，助您提升实战能力。

**扫码预约直播**  
前**10**名可免费获得1对1辅导



01.

课程宣讲

02.

有奖竞答（奖品：188麦豆）

03.

互动答疑

04.

问卷抽奖（奖品：188麦豆）

# 目录

# CONTENT

01

某家居企业发展趋势

02

某家居企业数据分析应用场景

03

经营分析大屏开发全流程

04

实战案例开发技巧

05

数据处理-数据模型



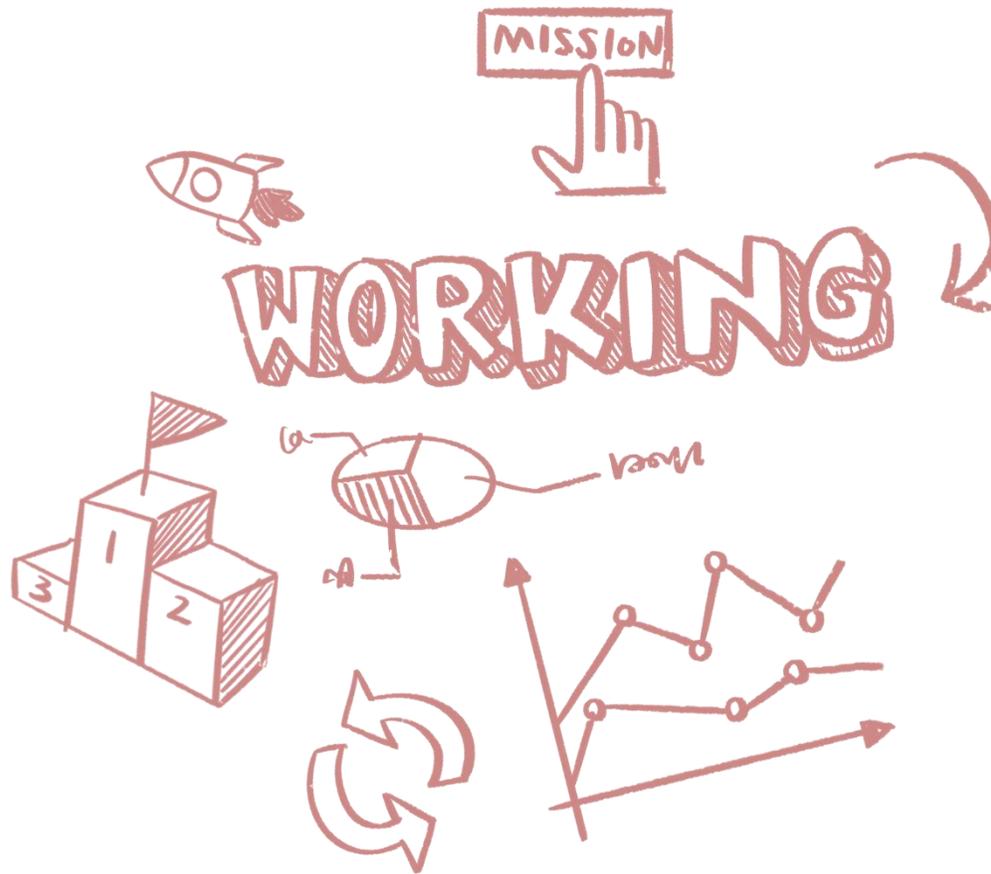
会员中心



# PART four

## 实战案例开发技巧

针对该家居企业的数据分析应用场景，进行实战案例实操演示



## 三 使用场景

### 预警分析

#### 经销中心分析大屏

实时监控经销情况，并且对经销商飞单情况进行预警

### 战略分析

#### 集团经营分析大屏 (大体角度)

直观展示了集团运作情况，可以实时监控到经营情况以及各部门绩效，方便及时找到问题，进行调整

### 业务监控

#### 新品生命周期分析大屏 (部门角度)

直观展示了不同的产品定位，洞察了销售的趋势规律，辅助决策把握机会



集团经营分析大屏是与新品生命周期分析大屏相联系的，集团经营是大体，包含着集团整体的数据分析，而其中的产品分析只是简略，新品生命周期分析大屏更详细，适合部门内部去进行分析数据

## 三 实操环境



<https://demo.smartbi.com.cn/smartbi/vision/index.jsp>

1

分析展现-公共空间-麦粉社区线上直播资源-某家居企业经营分析资源

2

新建交互式仪表盘

3

选择要使用的业务数据集，在某家居企业经营分析资源里的数据处理目录下

### 三 应用实例：战略分析

某企业家居借助Smartbi创建出集团经营分析大屏，整体感觉不错，想要的功能也都实现了，但是领导看着成品，总觉得哪里还可以更好一些



# 三 成果回顾

第三部分：经营分析大屏开发全流程



分析营销整体情况，方便管理层进行整体的策略规划

分析区域销售情况、不同业务板块销售情况等，及时发现业绩问题

分析产品整体情况、定位、利润等，进行销售策略更改

## 三 开发技巧总结



布局

通过组合，移动多个组件

通过组件对齐，组件分布以及匹配大小，调整布局



数据

通过度量的更多，设置排序

通过标记中的标签设置，完成数据直观展现

## 三 开发技巧总结



属性

在柱图中，通过基础设置柱间距，让位置不显拥挤

在柱图中，通过系列设置圆角，让整体比较美观柔和

通过基础中的样式设置，让整体样式更加协调

通过图例设置，隐藏不需要的信息

通过高级中的图形主题，可以修改整体配色

饼图通过基础中的半径设置形状

通过X轴的刻度设置或者步长，调整显示内容

通过属性中的高级设置输出行数，使数据选择性展现

美观性

可读性

## 三 动效设计

跳转规则

规则1

类型  内部资源  外部链接

跳转到 \* 营销中心分析大屏

打开方式  新窗口  新TabPage  浮动框  悬停  替换源页面

对跳转目标传值

目标参数名称	类型	参数值
[筛选]战区	引用字段	营销中心分析 / 战区
[筛选]年月	引用字段	营销中心分析 / 年月 (日...

### 跳转规则

- **自动下钻：** 基于层次维逐级往下钻取，包括时间/地理/自定义层次维
- **自定义下钻：** 在没有层次结构的维度中，也可通过设置TabPage下钻规则实现自定义钻取效果

### 下钻

## 三 有奖竞答

规则：发布题目后，大家可以将答案在直播间/视频号的互动入口刷起来，最快答对的麦粉可以获得我们送出的礼品。

(一共2道题)

奖品：188麦豆

01

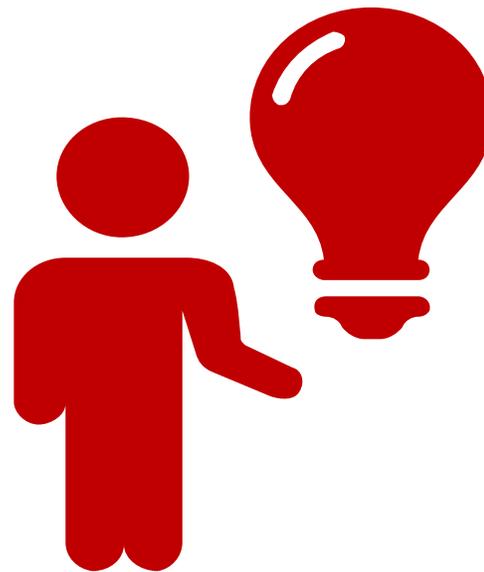
Q：如果我想选择性输出数据行数，在哪里设置？

- A、组件设置-属性-X轴-刻度-标注步长
- B、组件设置-属性-高级-输出行数
- C、组件设置-数据-高级-输出行数

02

Q：使多个组件之间距离相等可以使用什么功能？

- A、组件对齐
- B、组件分布



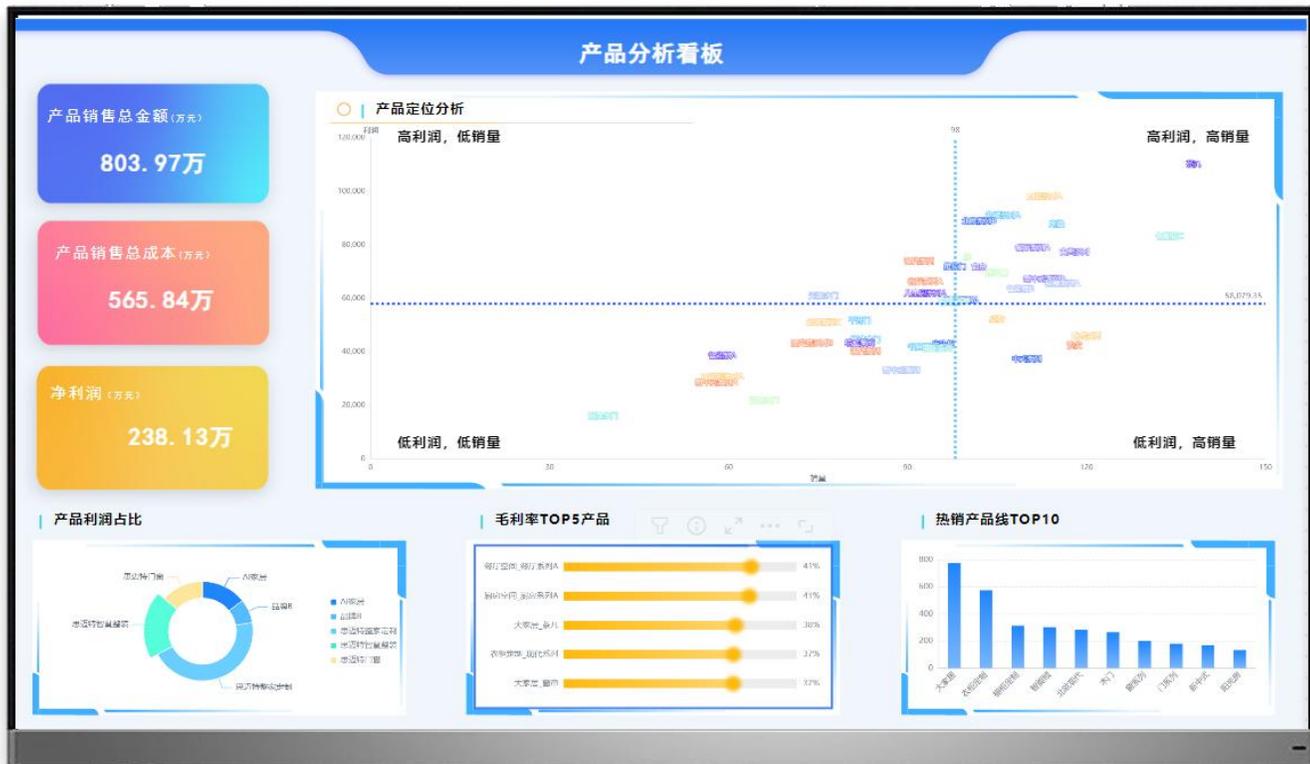
### 三 应用实例：业务监控

某家居公司在使用Smartbi建立分析大屏之后，领导表示很满意，希望各部门也使用上。该公司的销售总监，也想创建关于营销端的分析大屏，希望可以对产品上新进行持续监控运营，以及销量预测等



## 三 实现效果：新品生命周期分析大屏

创建新品生命周期分析大屏，实时展示产品销售情况，以及产品定位等信息



### 监控业务/项目进度

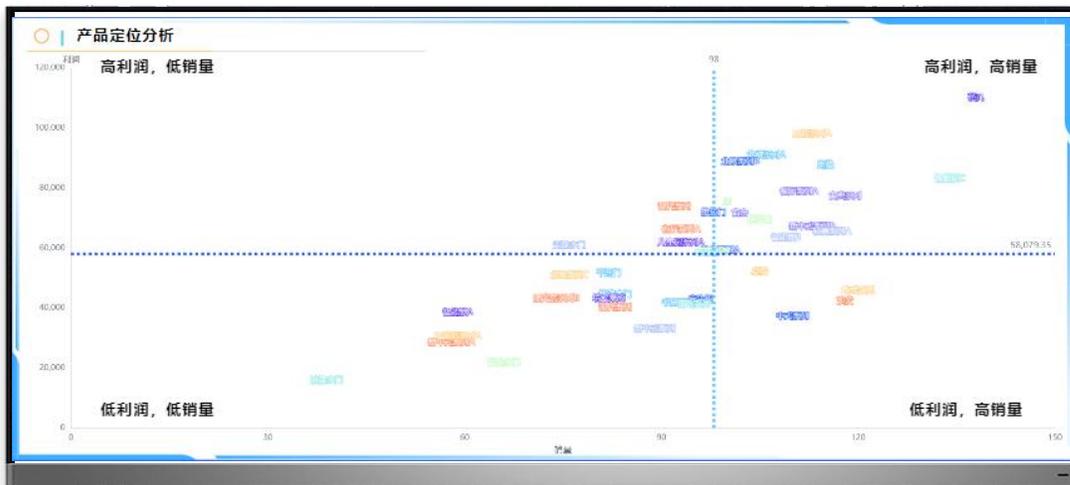
及时发现问题并调整资源的安排，在问题演变成棘手的大风险前尽快解决

注重：

- 持续、实时的信息汇报，数据时效性要求高
- 业务操作提醒、指标监控和阈值预警等

**散点图：**这个组件用于销售分析后，四象限的图样，能够很直观地展现了所有产品的定位，方便销售人员及时调整销售策略

## 三 实例演示：散点图



**组件设置**

数据 属性 交互

散点图

X轴 (1/1)

销量2 合计

Y轴 (1/1)

利润

标记

颜色 (1/1)

Ab 系列

**组件设置**

数据 属性 交互

搜索属性

基础

组件

标线 还原默认值

标线1(中位数:销量2)

标线2(平均值:利润)

+ 添加标线

### 操作步骤

#### 01.添加组件

点击右上角的添加组件，选择散点图

#### 02.数据设置

设置X轴和Y轴，X轴使用销量，Y轴使用利润，选择系列设置颜色和标签

#### 03.属性设置

设置标线，标线1为销量的中位数，标线2为利润的平均值，形成四象限样式

#### 04.组件优化

进行文本设置区域类型，使产品定位更加清晰明了

### 三 应用实例：预警分析

在某家居公司的销售部门创建好新品生命周期分析大屏后，对于精美的大屏的功能赞不绝口，提出对经销商也创建一个分析大屏，方便他们实时去监控经销商情况，并且提出希望能够对经销商飞单情况有预警功能



### 三 实现效果：经销中心分析大屏

创建经销中心分析大屏，实时监控经销商情况，并对经销商飞单情况进行预警



### 监控经销商情况

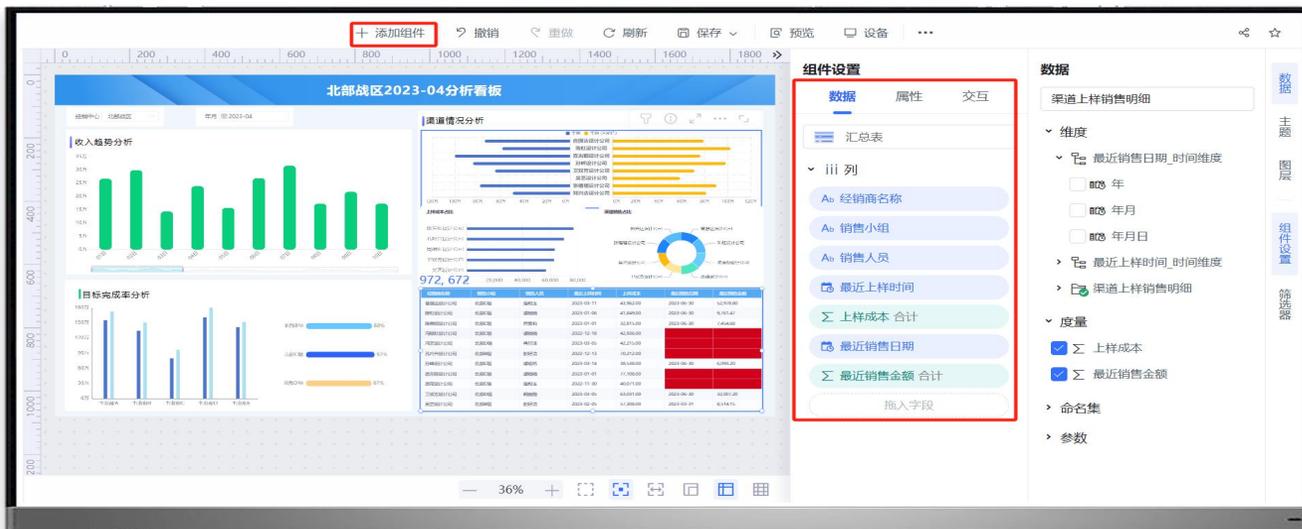
实时监控经销商渠道情况，以及上样时间，成本等信息。通过汇总表进行飞单预警设置

注重：

- 实时的数据分析展现
- 业务操作提醒、指标监控和阈值预警等

**汇总表：**该组件操作简单，可以通过分析经销商应收款情况，通过条件筛选最近一个时间段无交易的经销商，预测经销商飞单情况。

## 三 实例演示：汇总表



### 操作步骤



#### 01.添加组件

点击右上角的添加组件，选择汇总表



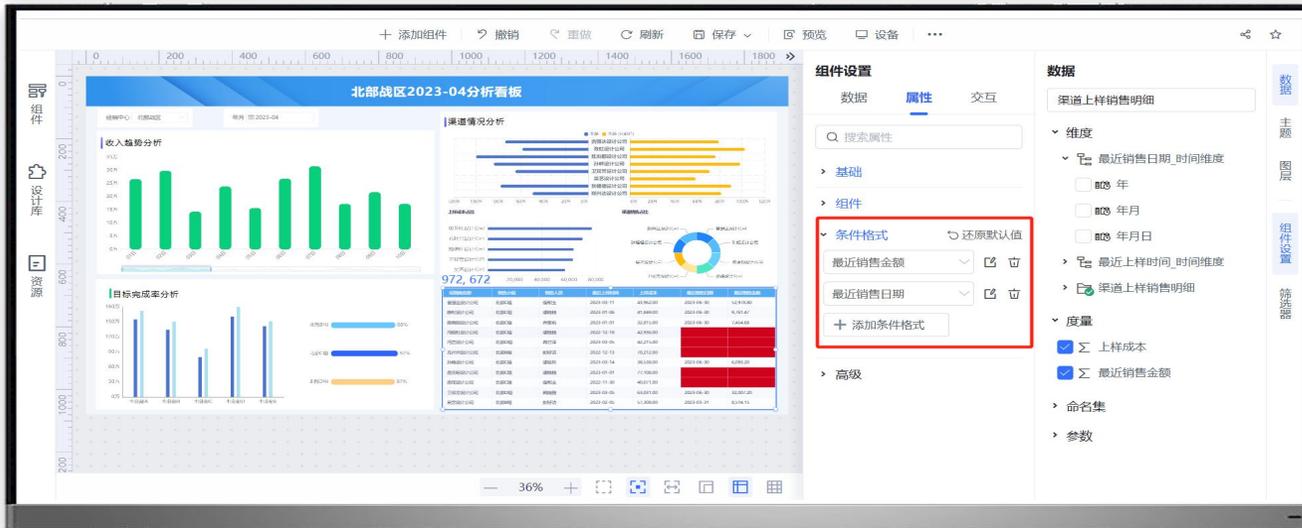
#### 02.组件设置

切换数据集为渠道上样销售明细，通过设置行列，完成数据展现



#### 03.组件优化

列头颜色：#55AAF3  
设置条件格式为空，进行预警分析

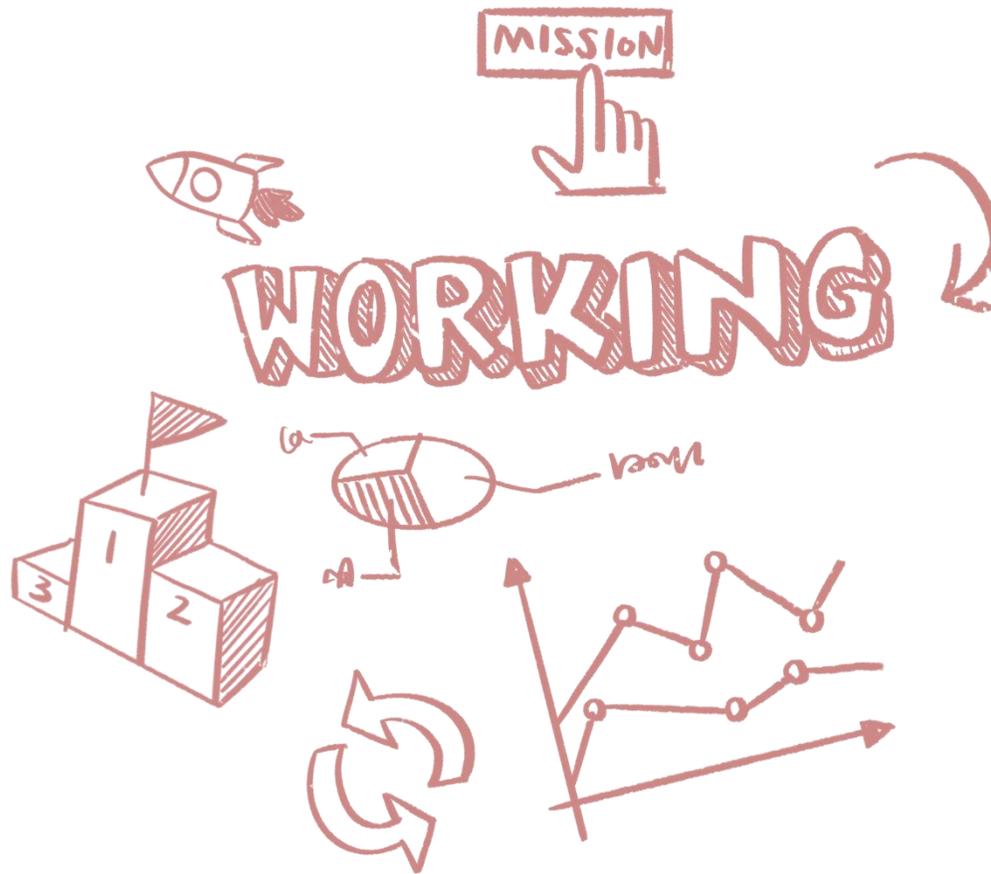




# PART five

## 数据处理-数据模型

分析大屏是建立在数据模型的基础上，该章节介绍了如何创建数据模型

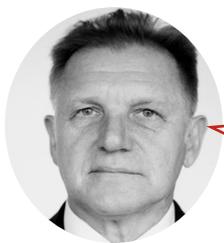


## 三 数据分析流程



## 三 案例演示

某家居公司在认识到分析大屏的用处后，非常心动，准备运用到自己公司，但是如何将公司海量的数据处理好，然后放进大屏中进行展示，这是一个需要解决的难题...



我想拥有它，我  
该怎么做？



那我们首先得拥有  
它——“数据模型”



## 三 分析需求

### 分析维度

**产品维：** 产品大类， 产品小类， 产品名称

**时间维：** 年、 年月

**地理维：** 战区， 省份， 城市

**销售维：** 战区， 销售小组， 销售人员

### 度量：

**销售明细分析：** 金额， 销售目标， 销售目标完成率， 利润， 成本

**产品明细分析：** 数量， 成本， 金额， 利润， 产品利润率



## 三 分析需求

销售明细表
> 战区
> 战区总监
> 城市
> 省份
> 销售小组
> 销售人员
> 日期
> <b>金额</b>
> 事业部
> 销售组织
> <b>销售目标</b>

产品销售统计
> 产品大类
> 产品小类
> 产品名称
> 日期
> <b>金额</b>
> <b>利润</b>
> <b>利润率</b>
> <b>数量</b>

源表中并没有对维度进行分类，该如何解决？

源表的度量字段只有金额，销售目标，金额，利润，利润率以及数量。

其中销售明细表还缺少我们需要的**销售目标完成率**，**利润**，**成本**。产品销售统计表还缺少我们需要使用的**成本**，**产品利润率**。该如何解决？

## 三 什么是数据模型

数据模型-拥有强大计算能力的一体化建模工具

数据模型可灵活创建表间关系，将关联输出的结果集基于CUBE模型以“维度”和“度量”重新构建数据结构，实现数据模型灵活构建的同时，也整体提高了数据的处理效率与计算能力。



### 一体化建模能力，多种“表”类型

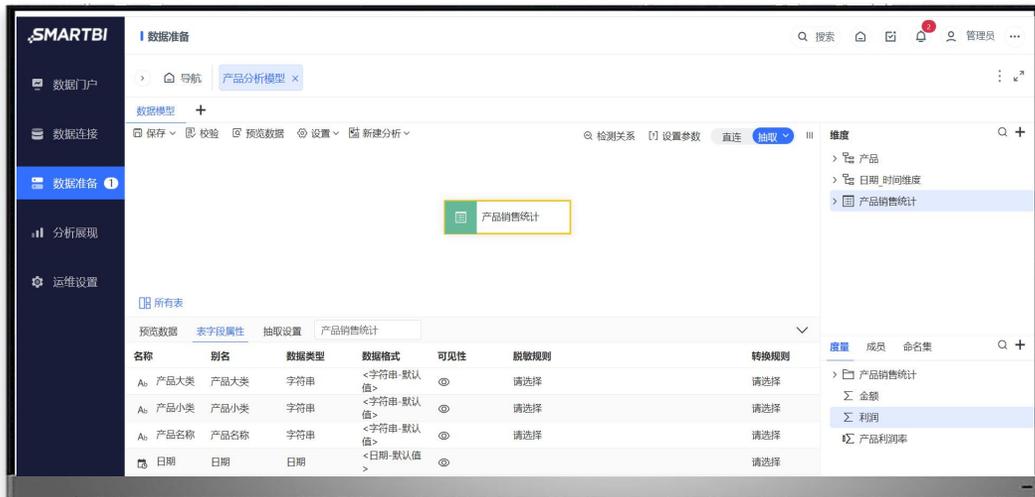
- 多种查询类型：表、SQL、**即席查询**等；
- 简易操作即可生成度量、时间维、地理维等；
- 支持多事实表，星型模型→雪花模型→**星座模型**等。

### 强大计算能力（库内计算，ETL计算，多维数据计算）

- 除了SQL计算能力，还支持ETL分布式计算能力，超大表关联；
- 快速使用智能计算同环比、排名等函数；
- 支持编写MDX函数进行复杂计算。

## 三 创建流程：产品分析模型

经营分析大屏中使用了产品分析模型，而产品分析模型是基于产品销售统计表创建的数据模型，我们需要使用的数据已经提前储存在了本地的Excel表中



数据模型

一体化超强计算的数据建模

01

### 创建私有查询(表)

用于创建数据模型的数据来源资源，并进行数据处理

02

### 构建模型(维度度量)

用于将归集的所有私有查询资源按照CUBE模型建模

## 三 入口&界面

数据模型的创建入口及界面介绍。



入口介绍

点击“数据准备”按钮切换到数据准备界面，在数据准备界面点击“数据模型”进入到数据模型编辑界面。

添加查询：添加的查询以TAB页的方式显示；

工具栏：包含了对数据模型的保存、校验、直连/抽取设置等；

关系设置区：设置、显示查询间的关联关系，并且支持多视图展现；

预览数据：展示选中“关系设置区”查询的数据结果

表字段属性：显示选中“关系设置区”查询的所有字段属性

维度区：展示“关系设置区”添加的查询为目录展示其字段信息；

度量区：展示度量、计算度量、计算成员、命名集信息；



界面介绍

SMARTBI 思迈特软件

## 三 第一步：创建私有查询

**私有查询：**数据模型中的私有查询用于添加多来源数据，例如数据源表、即席查询、文件数据等

创建私有查询：

- 点击“+”号下拉选择导入文件，点击上传文件，选择本地Excel表后，点击导入数据即可

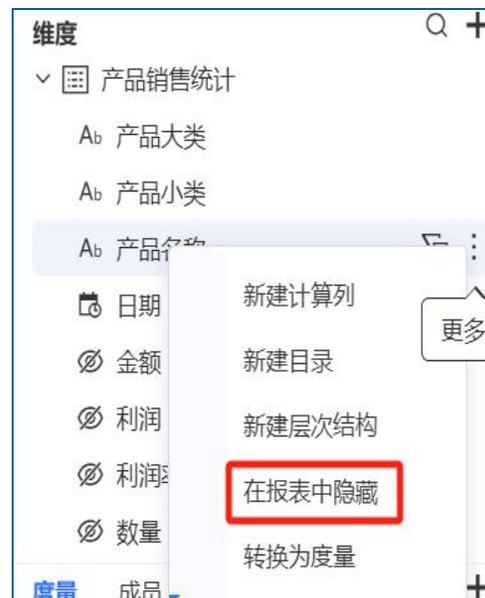
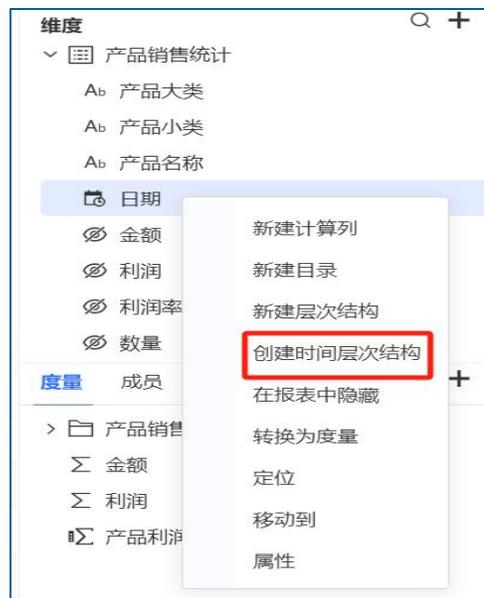


## 三 第二步:构建模型

**构建模型：**数据模型会自动将字符串类型字段识别为维度，数值类型字段识别为度量并自动转换为度量。

➤ **新建层次结构/目录：**在维度区新建层次结构或目录，将维度进行分类。

- ① 新建层次结构，产品维
- ② 通过拖拽或右键移动到把相应的字段归类到层次或目录中：**产品维**（产品大类，产品小类，产品名称）
- ③ 在产品销售统计表中，找到日期，鼠标右键，选择创建时间层次结构，分别选择年、年月，创建为**时间维度**；
- ④ 将维度中不需要的右键选择在报表中隐藏；



## 三 第二步:构建模型

**构建模型：**数据模型会自动将字符串类型字段识别为维度，数值类型字段识别为度量并自动转换为度量。

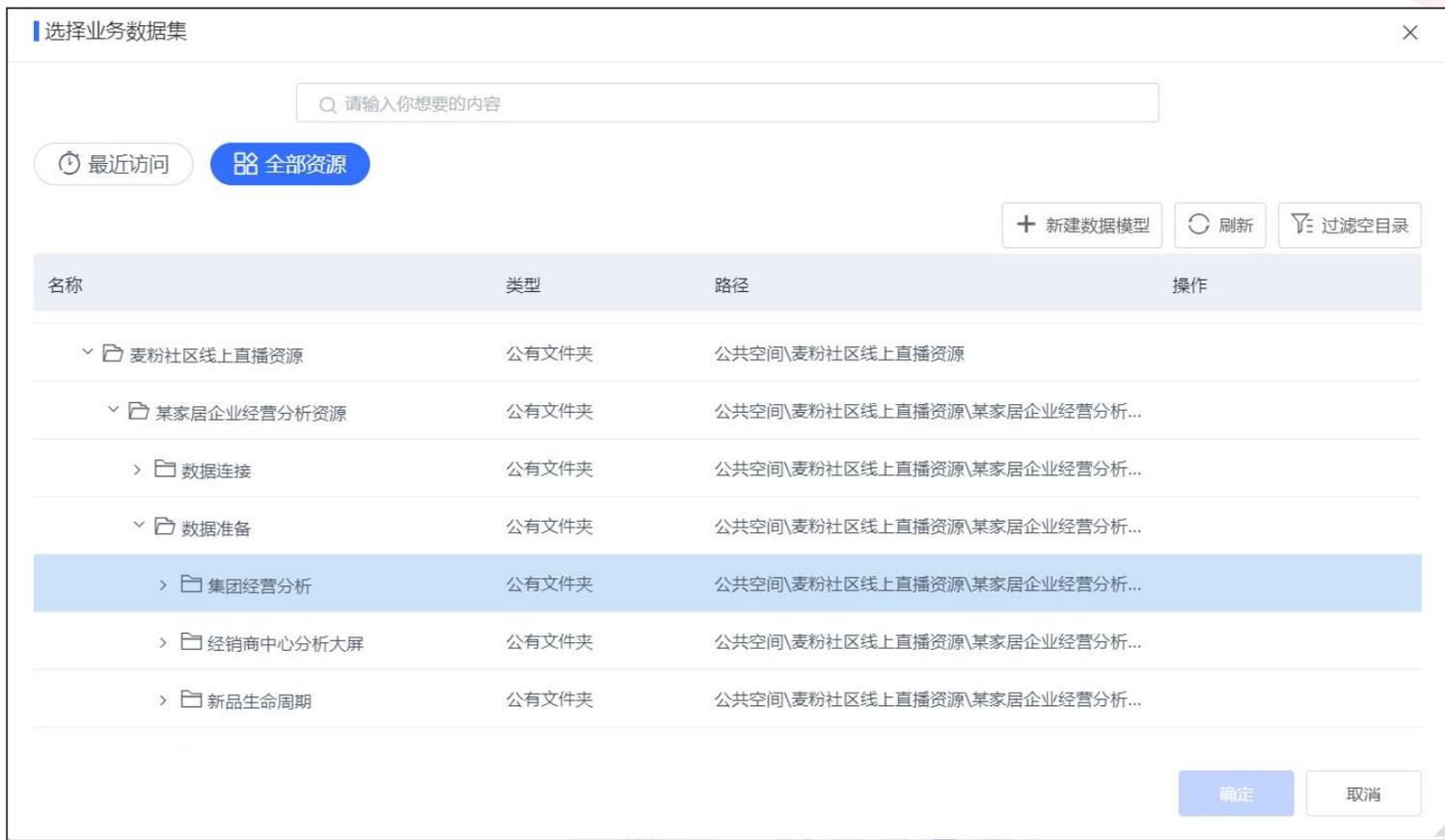
- **调整度量字段：**在度量区将不需要的度量字段删除，调整度量的汇总依据，根据需求创建计算度量，点击**保存数据模型**。
- **创建计算度量：**
  - ① 点击加号选择创建计算度量
  - ② 成本的创建方式为选择向导，计算公式为金额-利润，设置计算类型，选择基值，和要减去的度量，点击确定
  - ③ 产品利润率的创建方式为选择向导，计算公式为利润/金额，设置计算类型，选择分子，和分母，点击确定函数

The image displays three screenshots from the SMARTBI software interface, illustrating the steps to create a calculated measure:

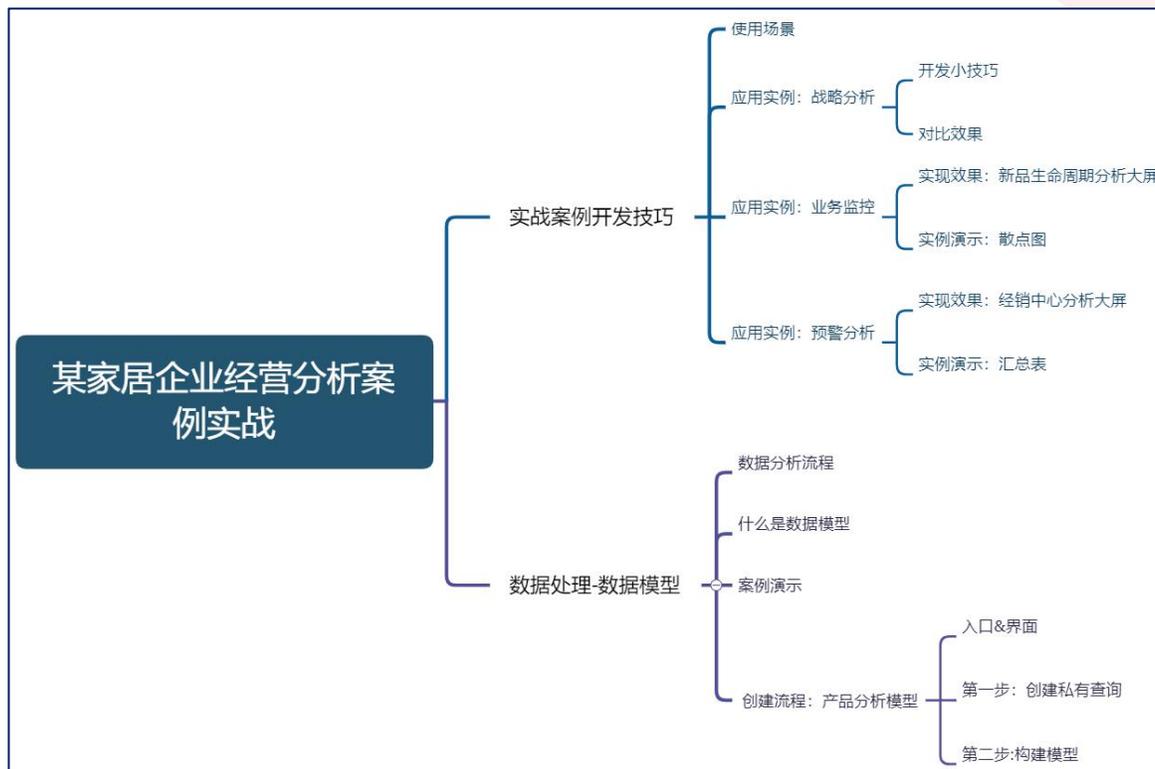
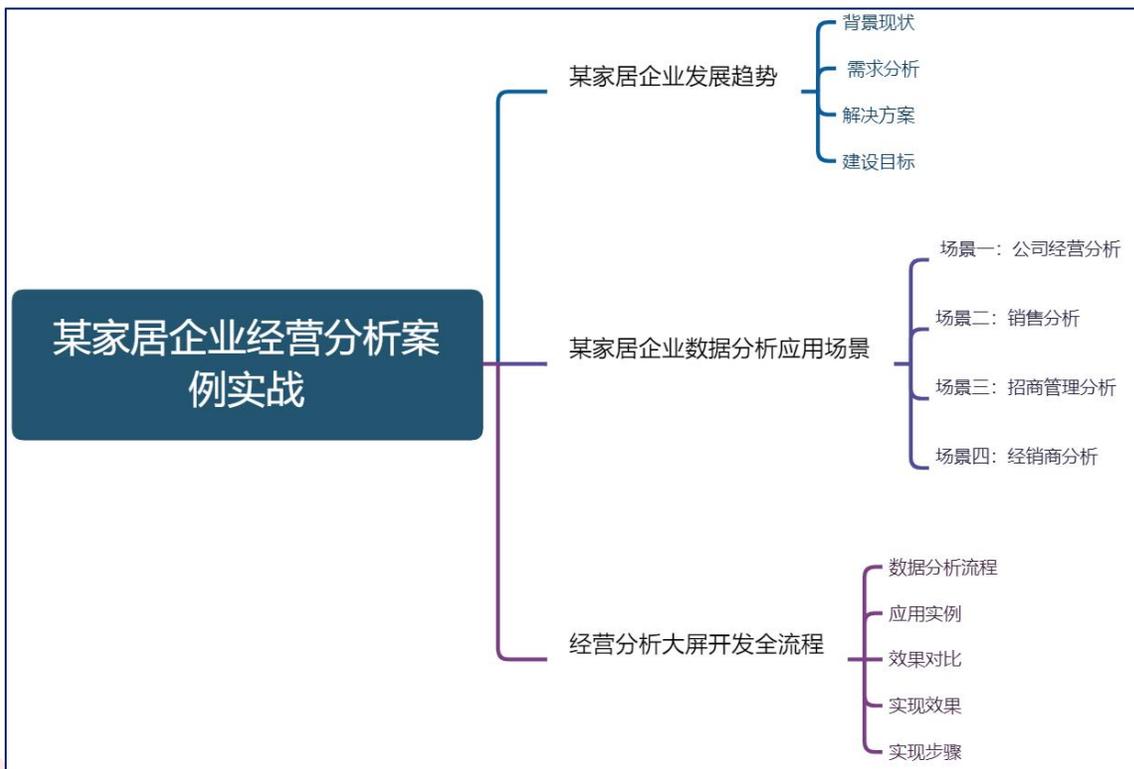
- 新建计算度量 (New Calculated Measure):** The first screenshot shows the '新建计算度量' (New Calculated Measure) button highlighted in a red box within a dropdown menu.
- 向导 (Wizard) - Cost:** The second screenshot shows the '向导' (Wizard) tab selected. The '名称' (Name) is '成本' (Cost), '计算类型' (Calculation Type) is '减法' (Subtraction), '基值' (Base Value) is '金额' (Amount), and '要减去的度量' (Measure to Subtract) is '利润' (Profit).
- 向导 (Wizard) - Product Profit Rate:** The third screenshot shows the '向导' (Wizard) tab selected. The '名称' (Name) is '产品利润率' (Product Profit Rate), '计算类型' (Calculation Type) is '除法' (Division), '分子' (Numerator) is '利润' (Profit), and '分母' (Denominator) is '金额' (Amount).

## 三 数据模型使用

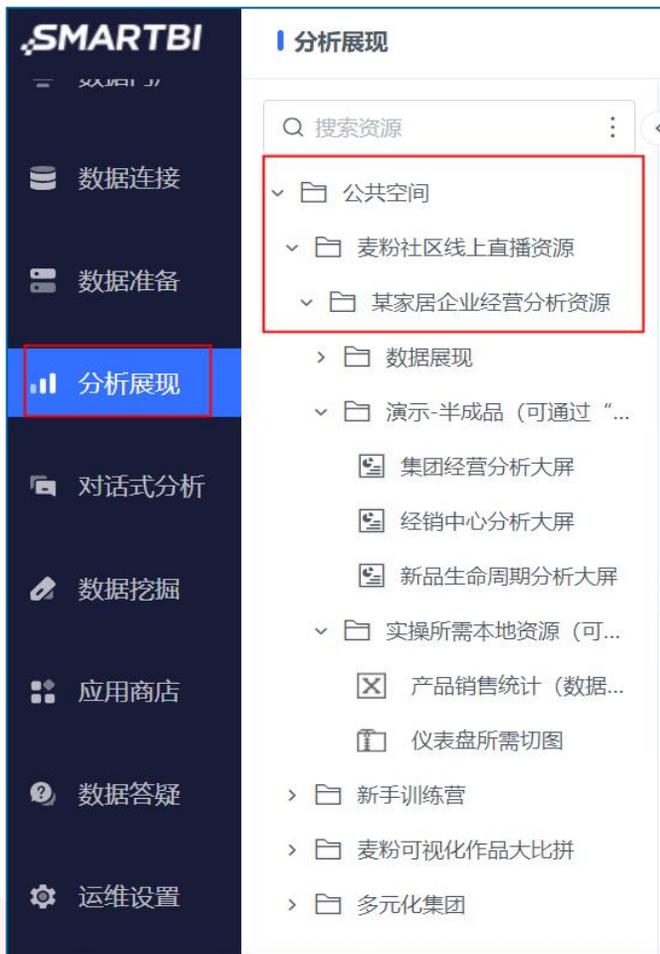
路径：选择业务数据集——全部资源——麦粉社区线上直播资源——某家居企业经营分析资源——数据准备



## 三 总结与回顾



## 三 实操&课后答疑



<https://demo.smartbi.com.cn/smartbi/vision/index.jsp>

- 1 分析展现-公共空间-麦粉社区线上直播资源-某家居企业经营分析资源
- 2 新建交互式仪表盘
- 3 选择要使用的业务数据集，在某家居企业经营分析资源里的数据处理目录下



实操入口

课后答疑入口

### 三 问卷调查

填写调查问卷, get抽奖机会!



问卷二维码



奖品: 188麦豆



公众号



小麦微信

**Thanks**  
**谢谢观看!**

