



扫描二维码查看课程
回放及获取课程资料

掌握自助分析的终极秘籍：带你解锁 数据洞察的力量

Smartbi更聪明的大数据分析软件

目录

CONTENTS

01 如何解决数据分析"慢长难"问题?

02 自助式数据分析最佳实践

03 Smartbi自助分析助力企业降本增效

大数据时代，数据成为企业的一大利器，众多业务环节都需要对数据进行收集和分析，企业的数据分析普及率和业务收益息息相关。

但企业日常工作中的数据提取和分析的需求量非常大，如何更好的满足各业务部门日常变更的报表分析需求，成为众多企业在不同数据分析里程面临的瓶颈。

面临的挑战



IT响应缓慢

业务需求变化快，IT无法快速灵活满足业务部门频繁变化的需求



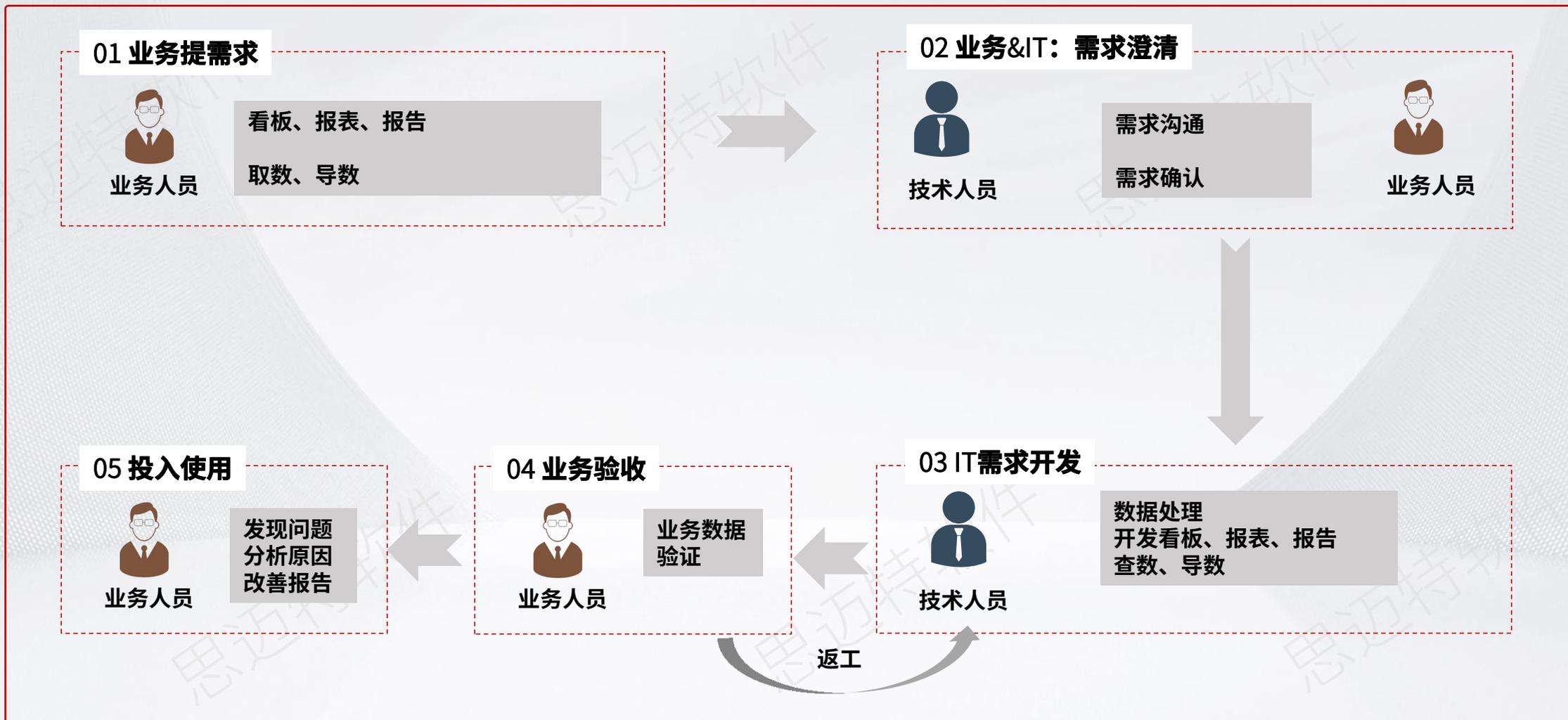
沟通流程长

业务口径需要多次沟通确认，需求变更流程繁琐



数据价值无法展现

企业已经建设了大数据平台，但是普通缺乏可视化平台，开发成本高，维护难度大，需要大量的程序代码实现



业务面临的挑战

- 报表固定且老化，数据利用率低，缺乏对业务现状的准确把握；
- 数据关联性差，难以多维度观察，缺乏对业务背后逻辑的洞察；
- 需求开发周期长，跟不上业务变化的步伐，业务发展成为瓶颈；
- 分析报告过度依赖IT人员；

业务人员



我要加个报表
我要加个指标
我要数据钻取
我要图形分析
。。。。

我说的他怎么听不懂！
怎么每次做出来都是错的！
给我的数据看起来很别扭！
真麻烦，还得去找他！
不如给我数据，Excel比系统功能强多了！

等我去写个SQL
不是我负责的
现在很忙，下个月吧
做不到
。。。。

技术人员

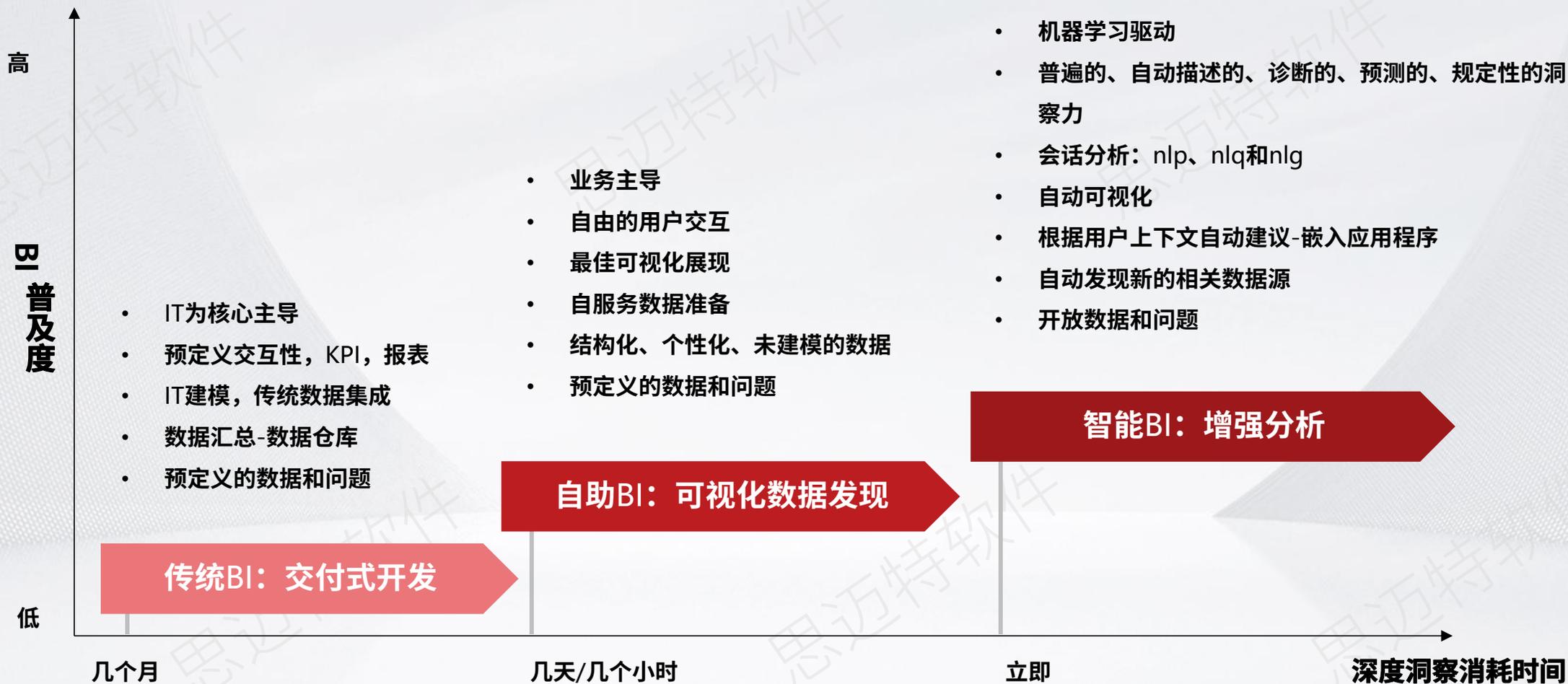


他在说什么！
怎么能这么统计数据！
口径没说清，先这样吧！
怎么又要这个，都4遍了！
干脆给他数据，用Excel整理算了！

IT面临的挑战

- 业务场景分析需求多，难以应付
- 业务需求不能及时响应，满意度低
- 编码式分析工具门槛高，开发成本高
- 既懂数据处理又懂业务，人员要求高

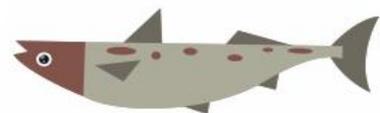
现代化BI降低使用门槛，也可以更快的满足需求



目的

帮助企业快速搭建面向全员的自助分析BI平台，让每一个成员都能充分了解并利用他们的数据，辅助决策、提升业务

授人以鱼



鱼

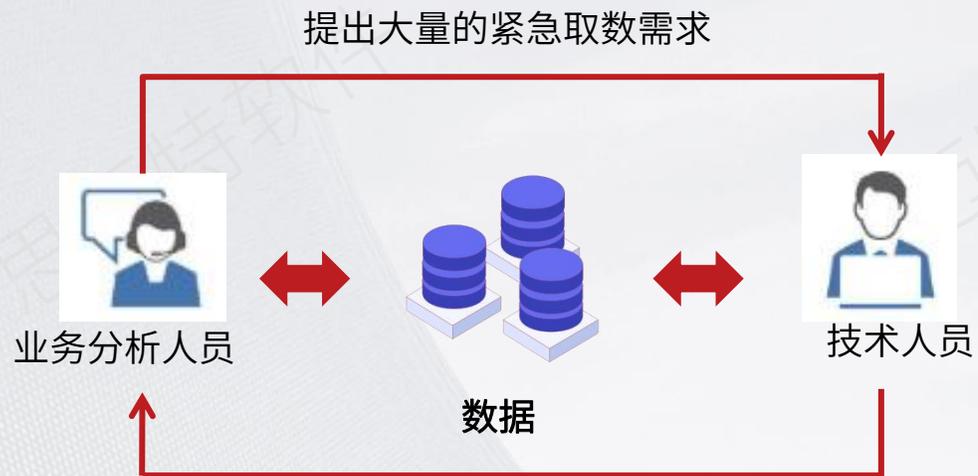


授人以渔



渔





面临的问题

- 数据获取周期长、数据使用成本较高、效率低。
- 难以及时利用企业数据进行分析决策。

面临的问题

- 日常工作被这些可复用性低的紧急临时取数需求所填充。
- 难以发挥更高的工作价值。

解决方案

工具

即席查询和透视分析提供了一种**企业数据自助提取分析**的解决方案，很好的解决了业务分析人员使用企业数据的障碍问题。

业务分析人员

- ✓ 重复简单的取数工作、复杂的逻辑计算工作通过工具实现。
- ✓ 可以随时随地提取清单明细数据，从多维度探索数据，洞察数据，针对各个方向场景进行定向数据探索。

技术人员

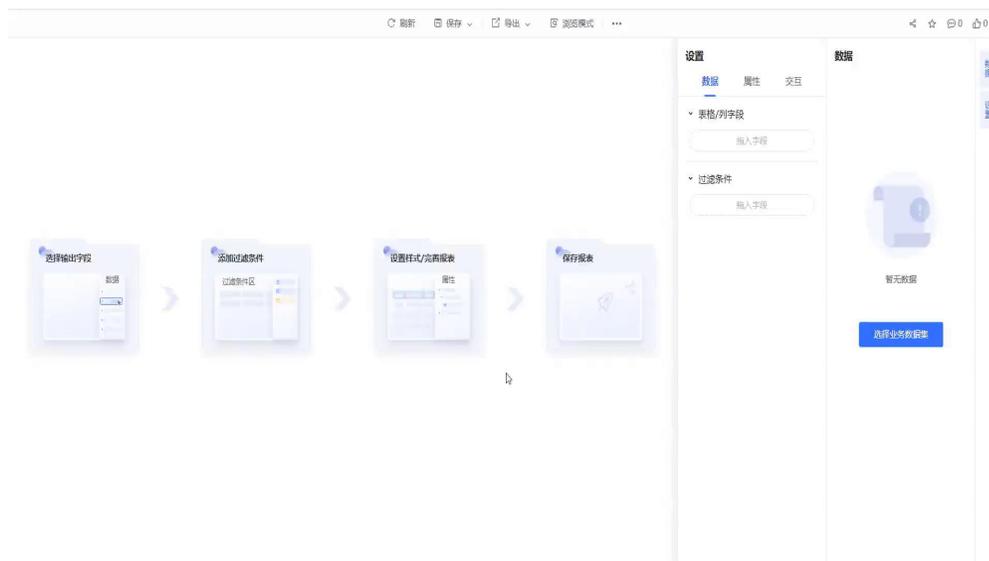
从繁忙的日常取数工作中释放出来去做更有挑战性的工作。



即席查询-明细数据查询

用于业务人员**自助取数**需求场景

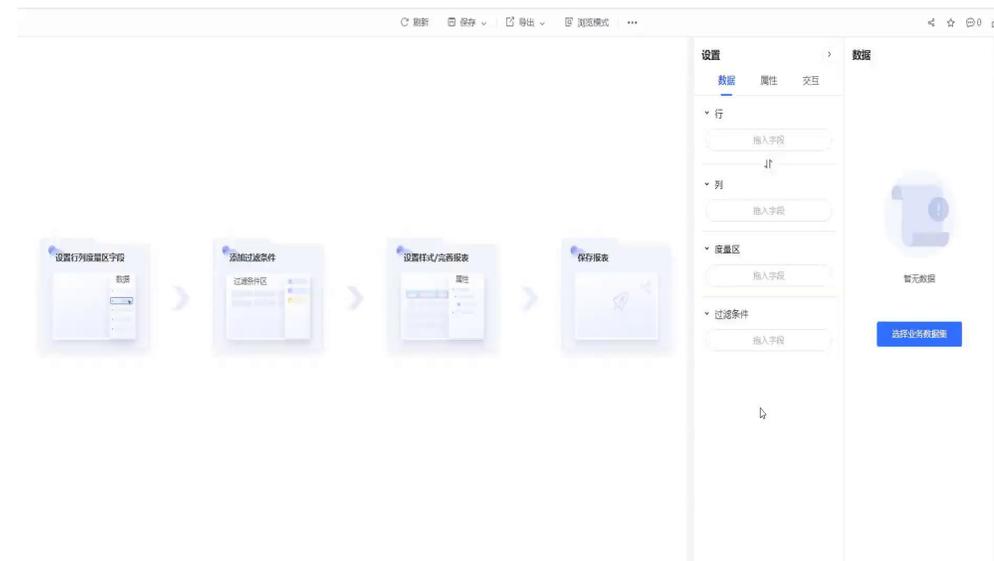
- 面向业务人员的**自助**数据查询、提取，导出工具；
- 面向开发人员的**“清单”**类报表开发工具。



透视分析-多维度数据探索

基于模型的**“多维分析”**工具

- 面向业务人员的自助数据探索、分析工具，支持**灵活**多样的数据分析操作。
- 面向开发人员的**“分析”**类报表开发工具，实施项目使用它来有效减少固定报表数量。



目录

CONTENTS

01 如何解决数据分析“慢长难”问题？

02 自助式数据分析最佳实践

03 Smartbi自助分析助力企业降本增效

分析背景：天津xx商贸有限公司成立于2012年11月，主营业务是向企业用户销售食品、日用品等，客户以天津本地为主。目前，公司正处于业务拓展期，虽然在全国大区的覆盖上已经有所布局，但在重点省份（广东）上的业务还需要提高！



销售总监



财务总监

分析目的：6月份结束，上半年业绩达成77%，5月达成52%。总经理对糟糕的业绩很不满意，找销售总监、财务总监谈话寻找业绩不佳的原因，销售总监说是销售模式落后、采购成本高、财务要求毛利高、供应商管理等问题导致的，财务总监说是销售回款慢、预算管理关注度不高、销售团队管理等问题导致的。。。



总经理

分析思路：总经理要求，结合现有数据以及之前学习的数据分析思维，到我们的分析平台落地，销售总监、财务总监汇报需要用数据说话，一周内要看到结果！

分析目的：销售总监想要快速查看到各销售人员的绩效明细数据，根据数据中反映出的问题调整战略布局或决策，该如何做？

数据快查

The screenshot displays the SMARTBI Data Preparation interface. On the left sidebar, the '数据准备' (Data Preparation) menu is active, and the '绩效因素分析模型' (Performance Factor Analysis Model) is selected. The main view shows the '数据快查' (Data Quick Search) tab for this model. A table lists the data structure with columns for '别名' (Alias), '字段名称' (Field Name), '数据类型' (Data Type), '数据格式' (Data Format), and '字段备注' (Field Remark).

别名	字段名称	数据类型	数据格式	字段备注
绩效因素分析模型	绩效因素分析模型	--	--	--
维度	dimension	--	--	--
时间维	custom1690264352011	--	--	--
客户维	custom1689819772437	--	--	--
供应商维	custom1689125010216	--	--	--
地理维	custom1689124946100	--	--	--
商品维	custom1689071598740	--	--	--
销售维	销售维	--	--	--
度量	measure	--	--	--
客户	order_table	--	--	--
供应商	suppliers	--	--	--

实现步骤



数据快查

根据分析目的，查找相应的数据。



分析数据

选择合适的分析工具进行分析

因上半年业绩很糟糕，财务总监说是因为销售回款慢等原因造成的，故销售总监想要快速获取到销售人员的销售明细情况并筛选出2022年第一、第二季度的数据，以此来查看各销售人员的销售数据以及回款情况，分析业绩糟糕是否是因为销售回款慢造成的。

过滤条件区

年季 包含 2022年1季 + 1 姓名 包含 请选择

重置 查询

年份	年季	姓名	销售金额 ↓	应收账款	回款金额	回款率
2022年	2022年1季	林雅南	15,810.00	8,537.40	7,272.60	46%
2022年	2022年1季	江奕云	15,019.50	6,308.19	8,711.31	58%
2022年	2022年1季	张雪眉	10,540.00	6,851.00	3,689.00	35%
2022年	2022年1季	夏美丽	9,903.20	4,060.31	5,842.89	59%
2022年	2022年1季	夏美丽	7,905.00	6,086.85	1,818.15	23%
2022年	2022年1季	林国瑞	7,509.75	5,557.22	1,952.54	26%
2022年	2022年2季	江奕云	6,587.50	1,185.75	5,401.75	82%
2022年	2022年2季	刘柏宏	6,324.00	5,754.84	569.16	9%
2022年	2022年2季	张雪眉	6,050.00	3,267.00	2,783.00	46%
2022年	2022年2季	林子帆	5,570.55	4,400.73	1,169.82	21%
2022年	2022年1季	江奕云	5,570.55	5,013.50	557.06	10%
2022年	2022年2季	林子帆	4,642.13	4,177.91	464.21	10%
2022年	2022年2季	林国瑞	4,322.50	2,420.60	1,901.90	44%
2022年	2022年2季	林子帆	4,125.00	123.75	4,001.25	97%
2022年	2022年1季	张雪眉	3,847.50	3,193.42	654.08	17%
2022年	2022年1季	夏美丽	3,400.00	306.00	3,094.00	91%

共 770 条 100 条/页 > 前往 1 / 8页

预期效果

- ✓ 快速读取销售人员的销售明细数据情况；
- ✓ 通过筛选器筛选出2022年第一、第二季度的销售数据；
- ✓ 异常数据设置告警效果起到提醒作用；

用于帮助完全无任何技术基础的业务人员进行清单明细数据的查询、导出。只需要将查询字段进行勾选，界面会实时呈现对应的数据，并且允许将任何字段作为筛选条件，同时提供了多种导出格式，满足数据导出后的二次使用。



入口介绍

点击“分析展现”按钮切换到分析展现界面，在分析展现界面点击“即席查询”进入到即席查询编辑界面。

数据面板：用于作数据来源的选择，支持的数据来源类型包括数据源、数据模型

设置面板：用于作表格字段数据、表格属性及表格的交互设置

表格区：明细查询的数据查询显示区域，生成查询结果的表格

过滤条件区：添加数据的过滤条件，用于对查询数据结果的过滤

工具栏：常见工具，包括保存、另存为、浏览/编辑状态的切换等



界面介绍

通过鼠标简单的拖拉拽即可快速完成清单明细报表的查询。



快速入门基本操作



01.选择输出字段

年份、年季、姓名、销售金额、应收账款、回款金额、回款率



02.添加过滤条件

年季、姓名



03.设置样式/完善报表

筛选器：下拉多选；表格风格：斑马线；表格样式：数据区字体居中

经过选择数据和过滤数据，即可找到实际业务所需的数据，那如何才能让业务数据的浏览效果更加友好？

过滤条件区

年季 包含 2022年1季 +1 姓名 包含 请选择

重置 查询

年份	年季	姓名	销售金额 ↓	应收账款	回款金额	回款率
2022年	2022年1季	林雅南	15,810.00	8,537.40	7,272.60	46%
2022年	2022年1季	江奕云	15,019.50	6,308.19	8,711.31	58%
2022年	2022年1季	张雪眉	10,540.00	6,851.00	3,689.00	35%
2022年	2022年1季	夏美丽	9,903.20	4,060.31	5,842.89	59%
2022年	2022年1季	夏美丽	7,905.00	6,086.85	1,818.15	23%
2022年	2022年1季	林国瑞	7,509.75	5,557.22	1,952.54	26%
2022年	2022年2季	江奕云	6,587.50	1,185.75	5,401.75	82%
2022年	2022年2季	刘柏宏	6,324.00	5,754.84	569.16	9%
2022年	2022年2季	张雪眉	6,050.00	3,267.00	2,783.00	46%
2022年	2022年2季	林子帆	5,570.55	4,400.73	1,169.82	21%
2022年	2022年1季	江奕云	5,570.55	5,013.50	557.06	10%
2022年	2022年2季	林子帆	4,642.13	4,177.91	464.21	10%
2022年	2022年2季	林国瑞	4,322.50	2,420.60	1,901.90	44%
2022年	2022年2季	林子帆	4,125.00	123.75	4,001.25	97%
2022年	2022年1季	张雪眉	3,847.50	3,193.42	654.08	17%
2022年	2022年1季	夏美丽	3,400.00	306.00	3,094.00	91%

共 770 条 100 条/页 < 前往 1 / 8页

功能点

✓ 降序：

对销售金额进行降序排序，查看销售金额高的回款率情况如何

✓ 条件格式：

当应收账款大于回款金额时，以红色字体的效果进行展现，起到提示作用

✓ 分页：

清单明细数据太多，将“显示总行数、每页条数”显示出来，方便查看其它数据

✓ 报表样式：

修改列头和数据区偶数行的背景色，让报表以更美观的效果进行展示

银行：交易明细查询

银行交易明细可以帮助银行审批借款人是否有能力还款的一个条件，可以帮助借款人获得贷款。

社保：社保明细查询

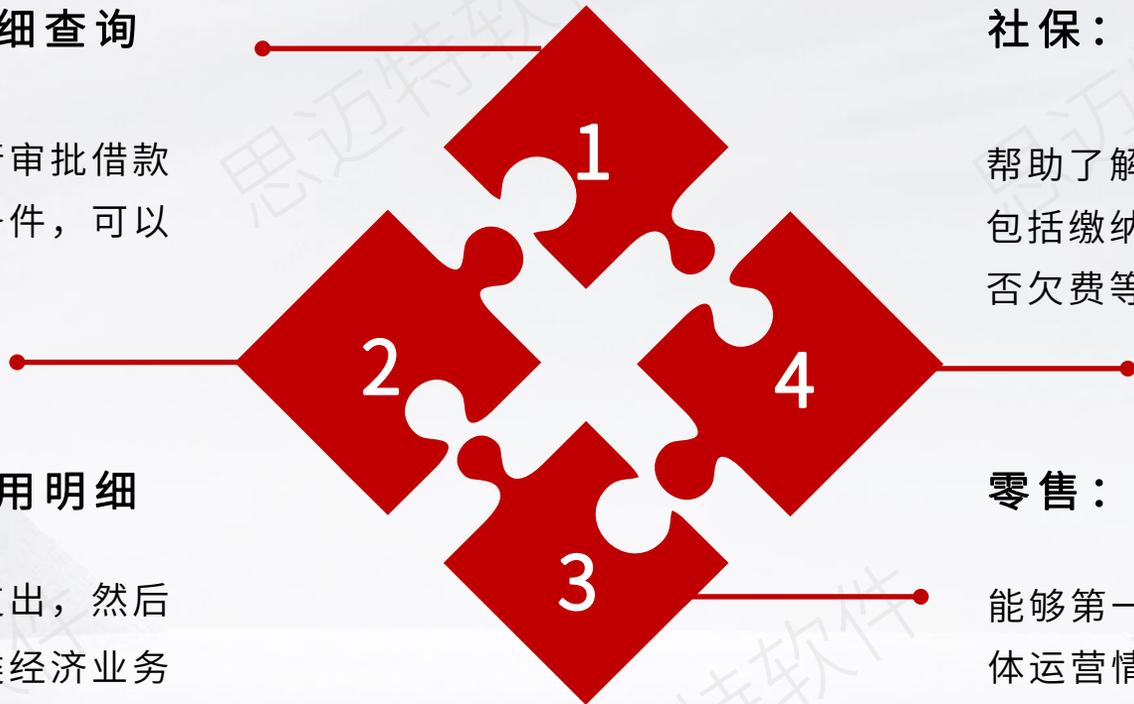
帮助了解自己现在的社保账户情况，包括缴纳的社保金额、缴纳时间、是否欠费等等。

制造业：制造费用明细

清晰了解每项明细每期的支出，然后分析对比，来分类登记某类经济业务详细情况、提供明细核算资料。

零售：销售明细报表

能够第一时间掌握好店铺和产品的整体运营情况，并根据销售数据中反映出的问题调整战略布局或决策，这关系到企业的最终利润，是否有赚到钱。



规则：发布题目后，大家可以将答案在互动入口刷起来，我们通过**随机截图**的方式送出礼品哦。（一共2道题）

奖品：笔记本套装

01

Q：自助分析工具有哪几个功能？

A：即席查询 ✓

B：透视分析 ✓

C：交互式仪表盘

02

Q：即席查询和透视分析的数据来源都可以选择数据模型类型。

A：正确 ✓

B：错误



在了解到上半年各销售人员的销售业绩明细情况之后，销售总监想要对他们上半年的数据进行多维度数据探索分析，并计算出环比增长率、分类汇总以及占比等内容，以此作为依据来制定各销售人员下半年的销售业绩目标。

过滤条件区

年季 包含 2022年1季 +1 姓名 包含 请选择

重置 查询

姓名	年季 (时间维)	销售金额	应收账款	回款金额	回款率	销售金额 (环...	销售金额 (组...
江奕云	2022年1季	41,416.30	22,893.69	18,522.61	50%	94.70%	51.53%
	2022年2季	38,957.94	18,559.16	20,398.78	49%	-5.94%	48.47%
	小计	80,374.23	41,452.84	38,921.39	50%	28.21%	100.00%
林国瑞	2022年1季	38,187.48	19,570.10	18,617.38	50%	19.00%	63.40%
	2022年2季	22,047.66	12,363.81	9,683.85	46%	-42.26%	36.60%
	小计	60,235.14	31,933.91	28,301.23	49%	-14.29%	100.00%
林雅南	2022年1季	44,141.02	24,718.19	19,422.83	44%	37.19%	61.57%
	2022年2季	27,551.61	13,733.54	13,818.06	51%	-37.58%	38.43%
	小计	71,692.62	38,451.73	33,240.89	48%	-6.06%	100.00%
林子帆	2022年1季	19,113.48	10,549.14	8,564.34	46%	461.42%	39.11%
	2022年2季	29,751.40	18,936.41	10,814.99	43%	55.66%	60.89%
	小计	48,864.88	29,485.55	19,379.33	45%	117.00%	100.00%
林致书	2022年1季	32,097.84	17,665.12	14,432.72	48%	68.21%	60.34%
	2022年2季	21,094.92	12,458.77	8,636.15	52%	-34.28%	39.66%
	小计	53,192.76	30,123.89	23,068.87	50%	3.93%	100.00%
刘柏宏	2022年1季	19,481.90	12,289.37	7,192.53	41%	127.26%	65.55%
	2022年2季	10,240.82	7,296.56	2,944.26	51%	-47.43%	34.45%

共 27 条 100 条/页 < > 前往 1 / 1 页

预期效果

- ✓ 从多维度对数据进行探索分析；
- ✓ 通过筛选器筛选出2022年第一、二季度的销售数据；
- ✓ 进行时间计算，异常数据设置告警效果起到提醒作用；

采用“类Excel透视表”的设计，熟悉Excel操作的用户可快速上手，不再需要建立CUBE模型，就能够组合维度、汇总计算、钻取，洞察数据，通常用于帮助业务人员轻松实现对数据的查询和探索。



入口介绍

点击“分析展现”按钮切换到分析展现界面，在分析展现界面点击“透视分析”进入到透视分析编辑界面。

数据面板：用于选择透视分析的数据来源和创建派生字段（如分组字段、计算列、命名集等）

设置面板：用于作表格字段数据、表格属性及表格的交互设置

表格区：报表数据的显示区域，用于查看和分析数据

过滤条件区：添加数据的过滤条件，用于对查询数据结果的切片

工具栏：报表常用工具，包括保存、另存为、浏览/编辑状态的切换等



界面介绍

通过鼠标简单的拖拉拽即可轻松实现对数据的查询和探索。



快速入门基本操作



01.选择输出字段

姓名、年季、销售金额、应收账款、回款金额、回款率



02.添加过滤条件

年季、姓名



03.设置样式/完善报表

筛选器：下拉多选；表格风格：斑马线；表格样式：数据区字体居中

在了解到上半年各销售人员的销售业绩明细情况之后，销售总监想要对他们上半年的数据进行多维度数据探索分析，并计算出环比增长率、分类汇总以及占比等内容，以此作为依据来制定各销售人员下半年的销售业绩目标。

过滤条件区

年季 包含 2022年1季 +1 姓名 包含 请选择

重置 查询

姓名	年季 (时间维)	销售金额	应收账款	回款金额	回款率	销售金额 (环...	销售金额 (组...
江奕云	2022年1季	41,416.30	22,893.69	18,522.61	50%	94.70%	51.53%
	2022年2季	38,957.94	18,559.16	20,398.78	49%	-5.94%	48.47%
	小计	80,374.23	41,452.84	38,921.39	50%	28.21%	100.00%
林国瑞	2022年1季	38,187.48	19,570.10	18,617.38	50%	19.00%	63.40%
	2022年2季	22,047.66	12,363.81	9,683.85	46%	-42.26%	36.60%
	小计	60,235.14	31,933.91	28,301.23	49%	-14.29%	100.00%
林雅南	2022年1季	44,141.02	24,718.19	19,422.83	44%	37.19%	61.57%
	2022年2季	27,551.61	13,733.54	13,818.06	51%	-37.58%	38.43%
	小计	71,692.62	38,451.73	33,240.89	48%	-6.06%	100.00%
林子帆	2022年1季	19,113.48	10,549.14	8,564.34	46%	461.42%	39.11%
	2022年2季	29,751.40	18,936.41	10,814.99	43%	55.66%	60.89%
	小计	48,864.88	29,485.55	19,379.33	45%	117.00%	100.00%
林致书	2022年1季	32,097.84	17,665.12	14,432.72	48%	68.21%	60.34%
	2022年2季	21,094.92	12,458.77	8,636.15	52%	-34.28%	39.66%
	小计	53,192.76	30,123.89	23,068.87	50%	3.93%	100.00%
刘柏宏	2022年1季	19,481.90	12,289.37	7,192.53	41%	127.26%	65.55%
	2022年2季	10,240.82	7,296.56	2,944.26	51%	-47.43%	34.45%

共 27 条 100 条/页 > 前往 1 / 1 页

功能点

✓ 分类汇总:

对年季设置分类汇总，查看上半年整体的销售数据情况

✓ 时间计算

计算出销售额的环比增长率、组内占比数据，查看季度间的数据差异大小

✓ 条件格式:

环比增长率小于0时以红色字体展示，起到提示作用

✓ 分页:

将“显示总行数、每页条数”显示出来，方便查看其它数据

✓ 报表样式:

修改列头和数据区偶数行的背景色，让报表以更美观的效果进行展示

零售行业产品销售类1：

汇总各地区各品种的销售总额

场景：为了制定下个月各地区的销售计划，需要统计本月各地区的销售额作为依据。

方法：使用透视分析的“分类汇总”快速统计出各地区各品种的销售总额。

零售行业产品销售类2：

统计各种商品的销售额占比

场景：有一张销售明细表，想统计出各城市每个商品的销售额占比情况。

方法：通过透视分析的“组内占比”就可快速计算出。

企业人力资源：

统计各部门男女员工的比例

场景：员工是公司的基石，清楚地了解员工的基本情况，有利于日后的招聘和职位任命。

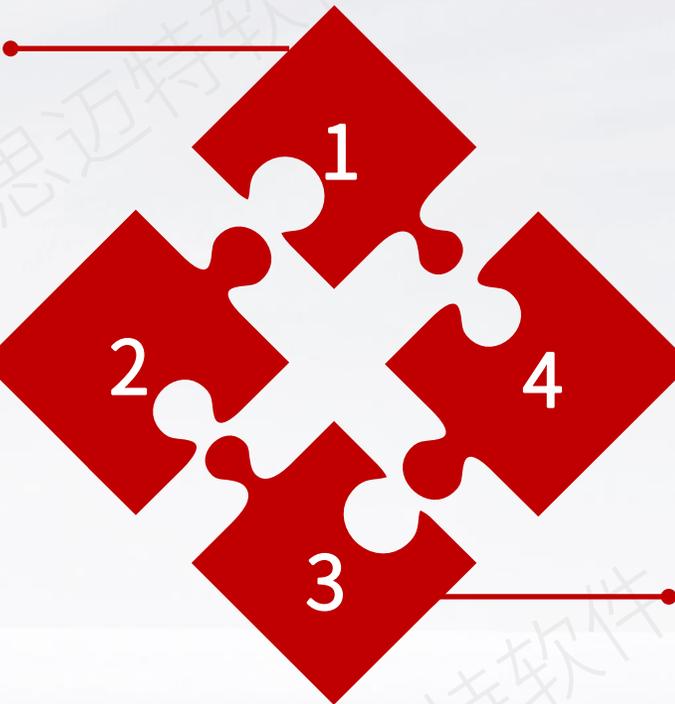
方法：通过透视分析的“全局占比”就可快速统计。

银行：

快速统计不同类型支出金额

场景：需要快速筛选出各种类型的支出金额、短时间交易次数，最终发现异常交易账户。

方法：通过透视分析的“分类汇总”快速统计出不同类型支出金额



目录

CONTENTS

01 如何解决数据分析“慢长难”问题？

02 自助式数据分析最佳实践

03 Smartbi自助分析助力企业降本增效

授人以渔

IT人员



数据治理
数据模型
分析主题



自助分析BI平台

业务人员

取数



分析

发布



报告

制表



解放IT

- 专注数据治理，聚焦数据模型和业务分析主题开发，没有开发不完的业务需求，有更多的时间思考业务创新；

需求响应快

- 即席查询可快速自定义获取需要的数据和报表开发，再也不用天天找IT要数据和开发报表；
- 透视分析可有效实现业务洞察和探索分析，找到问题根因；

工作效率的提升

- ✓ 有效地减少取数环节、实现快速取数响应；
- ✓ 防止各级人员理解差异或偏差，低成本、高效地保证业务数据“所见即所得”；

支持决策的正确性

- ✓ 帮助了解数据的细节情况，支持决策的制定；
- ✓ 了解数据的分布情况，发现数据的特点、规律和异常值，保证最终决策的正确性；

固定报表的有益支撑

- ✓ 明细报表可以提供更详细的数据，发现固定报表中无法展示的细节和趋势，从而提供有用的洞察和见解；

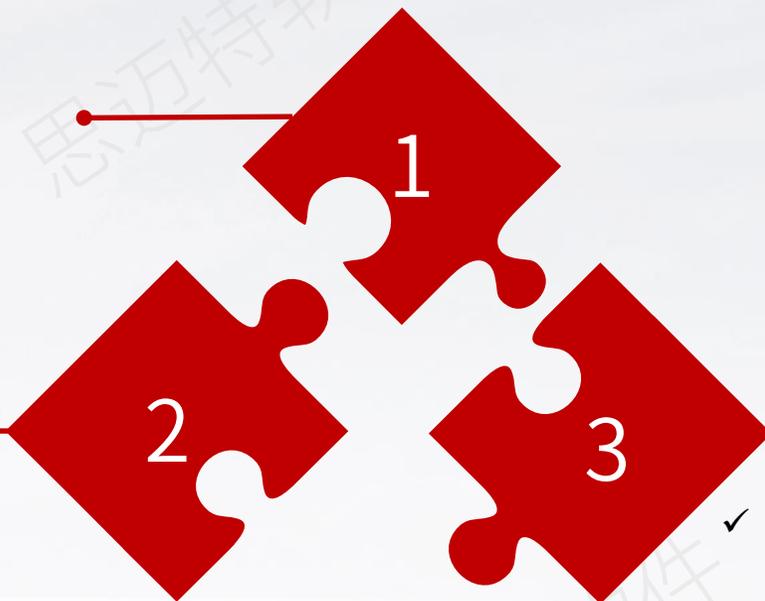


显示内在规律

- ✓ 帮助用户分析、组织数据;
- ✓ 从不同角度对数据进行分类汇总;

剔除不必要信息

- ✓ 对原始表进行分组聚合，压缩数据信息，把不必要的信息从原始数据中剔除



提取有价值的信息

- ✓ 综合了数据排序、筛选、组合及分类汇总等数据分析方法的优点;
- ✓ 通过简单的布局改变，全方位、多角度、动态地统计和分析数据;

只需进行清单明细查询则选择即席查询，反之选择透视分析进行多维度探索分析。

即席查询

- ✓ 进行清单明细数据的查询
- ✓ 任意组合筛选条件，找到需要的数据
- ✓ 对大数据量查询支持后台批量导出

实现路径：

数据连接-数据准备（数据模型）-即席查询应用

透视分析

- ✓ 帮助用户分析、组织数据，从不同角度对数据进行分类汇总
- ✓ 对原始表进行分组聚合，压缩数据信息
- ✓ 综合了数据排序、筛选、时间计算及分类汇总等数据分析方法的优点

实现路径：

数据连接-数据准备（数据模型）-透视分析应用