

总结型分析报告

总结型分析报告通常有详细的文字说明和具体的分析总结，可以用Word或WPS文字完成。

本示例以在Word中创建进行具体说明。

业务场景

汽车行业每个季度都需要对行业的销售情况进行分析汇总，分别从市场需求、消费能力、企业竞争、品牌竞争、价位认知和具体车型方面进行全面分析。

业务分析

汽车行业季度汇总分析报告是一个定期汇总报告，适用固定的模板。满足业务场景需要引用行业每个季度的销售数据，这些数据在Smartbi系统上已经存在，可通过制作Word分析报告，直接从Smartbi系统上导入数据资源，实现动态引用。

制作一个以“年份”和“季度”作为参数的分析报告，切换“年份”或“季度”参数，Word分析报告里面的数据和图表动态变化。

具体报告分析如下：

组成	需求	分析
标题	报告的主题。	主题随着切换年份和季度参数进行刷新，通过参数体现。
市场需求	不同车类级别的销售量、销量的同比增长、销量的同比增率。	查看不同车类级别的销售情况，通过表格体现。 对比不同车类级别的销量同比增长率，通过柱图体现。
消费能力	不同车类预算的销售量、销量的同比增长、销量的同比增率。	查看不同车类预算的销售情况，通过表格体现。 对比不同车类预算的销量同比增长率，通过柱图体现。
企业竞争	不同车企车系的销售量、销量的同比增长、销量的同比增率。	查看不同车企车系的销售情况，通过表格体现。 对比不同车企车系的销量同比增长率，通过柱图体现。
品牌竞争	不同品牌车系的销售量、销量的同比增长、销量的同比增率。	查看不同品牌车系的销售情况，通过表格体现。 对比不同品牌车系的销量同比增长率，通过柱图体现。
价位认知	不同车类级别、品牌、预算的销量的同比增率。	查看不同车类级别、品牌、预算的销量同比增率，通过表格体现。
热销车型	不同车类级别、车型、车企的销售量、销量的同比增长、销量的同比增率。	查看不同车类级别、车型、车企的销售情况，通过表格体现。

示例效果

- [业务场景](#)
- [业务分析](#)
- [示例效果](#)
- [实现步骤](#)
 - [1、模板准备](#)
 - [2、数据准备](#)
 - [3、分析报告设计](#)
 - [4、发布并授权](#)
 - [5、分析报告浏览](#)
- [定制技巧](#)
- [资源下载](#)

★

导出

季度

1季度

年份

2018年

2018年第1季度汽车销售同比分析

数据来源：中国电子表格应用大会。

指标口径：

销量：批发销量（车企卖给经销商），而非终端用户购买数量

价格：厂家对该车型不同款公布价格区间的中间值

下面是从不同角度对汽车行业2017年第三季度的销售情况进行分析。

市场需求

市场需求通过销售量来体现。从热销车型统计来看，国内市场汽车销售仍处于较快发展，其中SUV总体销量同期增长1208.9%，轿车总体销量同期增长32.5%。

车类	级别	销售量	销量的同期增长	销量的同比增率
SUV	紧凑	1,142,592	133,860	13.3%
	小型	382,229	62,263	19.5%
	中大型	23,150	21,321	1165.7%
	中型	289,169	27,354	10.4%
	合计	1,837,140	244,798	1208.9%

实现步骤

1、模板准备

根据报告要表达的内容在Word创建分析报告模板 [2017年第3季度汽车销售同比分析.docx](#) 此模板可以用于以后的定期分析报告中。

2、数据准备

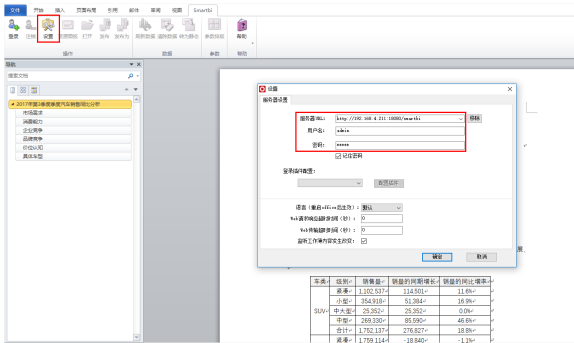
我们系统的“northwind”关系数据源存储了所有明细数据，用northwind关系数据源对分析报告引用的系统资源做准备，具体如下：

系统资源	资源分析
市场需求	创建透视分析，条件过滤：年份、季度； 字段：车类、级别、销售量；时间计算生成：销量的同比增长、销量的同比增率。 插入图形1：图形类型：柱图。字段：车类级别、销量的同比增率。 插入图形2：图形类型：联合图。字段：车类级别、销售量、销量的同比增率。
消费能力	创建透视分析，条件过滤：年份、季度；字段：车类、预算、销售量；时间计算生成：销量的同比增长、销量的同比增率。 插入图形1：图形类型：柱图。字段：车类预算、销量的同比增率。 插入图形2：图形类型：联合图。字段：车类预算、销售量、销量的同比增率。
企业竞争	创建透视分析，条件过滤：年份、季度；字段：车企、车系、销售量；时间计算生成：销量的同比增长、销量的同比增率。 插入图形：图形类型：柱图。字段：车企、车系、销量的同比增率。
品牌竞争	创建透视分析，条件过滤：年份、季度；字段：品牌、车系、销售量；时间计算生成：销量的同比增长、销量的同比增率。 插入图形：图形类型：柱图。字段：品牌车系、销量的同比增率。
SUV价位认知	创建透视分析，条件过滤：年份、季度；字段：车类、品牌、预算。
轿车价位认知	创建透视分析，条件过滤：年份、季度；字段：车类、品牌、预算。
SUV热销车型	创建透视分析，条件过滤：年份、季度；字段：车型、车企、车类、销售量；时间计算生成：销量的同比增长、销量的同比增率。
轿车热销车型	创建透视分析，条件过滤：年份、季度；字段：车型、车企、车类、销售量；时间计算生成：销量的同比增长、销量的同比增率。

3、分析报告设计

（1）连接登录Smartbi系统。

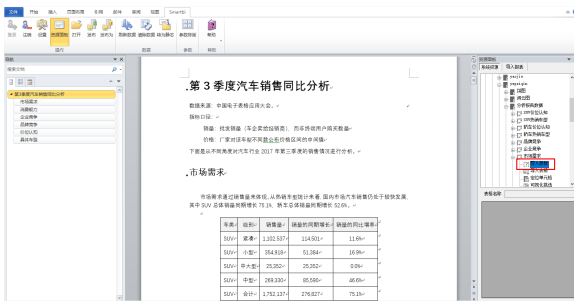
打开Word分析报告模板，切换到“Smartbi”分类页，点击工具栏上的 **设置** 按钮，在“服务器设置”界面填入Smartbi服务器URL、登录用户名和密码，然后点击 **确定** 按钮即可登录。



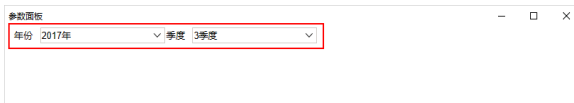
(2) 添加资源。根据事先做好的模板从Smartbi系统中导入相关的资源。

1) 导入标题的年份参数。

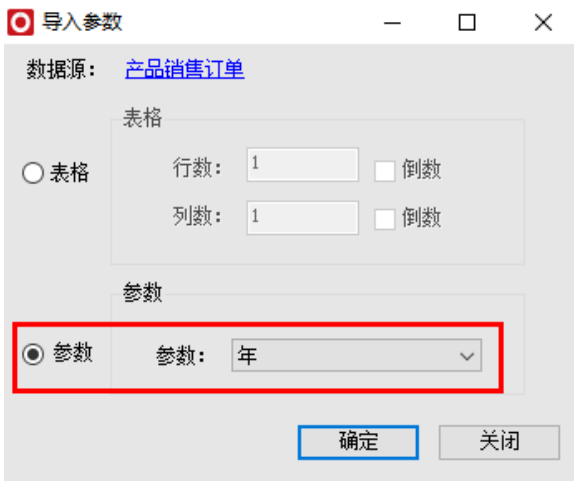
把模板标题中的“2017年”删掉，从右边的“资源面板”中找到预先创建的“消费能力”透视分析并点击加号 **展开** > **导入参数**



弹出参数面板对话框，点击下拉三角按钮选择“2017年”、“3季度”，确定。



在弹出的对话框中选择“参数 > 年”，确定。



同样导入“3季度”参数。

插入参数，如下图：

引用“市场需求”参数【年份】

2017 年第 3 季度汽车销售同比分析

数据来源：中国电子表格应用大会。

指标口径：

销量：批发销量（车企卖给经销商），而非终端用户购买数量

价格：厂家对该车型不同款公布价格区间的中间值

下面是从不同角度对汽车行业 2017 年第三季度的销售情况进行分析。

市场需求

市场需求通过销售量来体现。从热销车型统计来看，国内市场汽车销售仍处于较快发展，其中 SUV 总体销量同比增长 75.1%，轿车总体销量同比增长 52.6%。

车类	级别	销售量	销量的同期增长	销量的同比增速
SUV	紧凑	1,102,537	114,501	11.6%
SUV	小型	354,918	51,384	16.9%
SUV	中大型	25,352	25,352	0.0%
SUV	中型	269,330	85,590	46.6%
SUV	合计	1,752,137	276,827	75.1%

2）导入市场需求部分资源。

市场需求部分内容如下：红框标记的数据是需要从Smartbi中导入的。

市场需求

市场需求通过销售量来体现。从热销车型统计来看，国内市场汽车销售仍处于较快发展，其中 SUV 总体销量同比增长 18.8%，轿车总体销量同比增长 4.5%。

车类	级别	销售量	销量的同期增长	销量的同比增速
SUV	紧凑	1,102,537	114,501	11.6%
	小型	354,918	51,384	16.9%
	中大型	25,352	25,352	0.0%
	中型	269,330	85,590	46.6%
	合计	1,752,137	276,827	18.8%
轿车	紧凑	1,759,114	-18,840	-1.1%
	小型	250,667	47,724	23.5%
	中大型	117,768	14,534	14.1%
	中型	498,972	69,228	16.1%
	合计	2,626,521	112,646	4.5%

表 1：SUV 和轿车各级别的需求变化

表格列出了车型/级别的销售量、销量的同期增长以及销量的同比增速情况，为了更直观看出车类/级别的销量同比增速，下面用柱图来展示，可以看出：国人以“大”为崇，无论是 SUV 还是轿车，越大的越好。当然 SUV 和轿车相比，SUV 明显更加受欢迎！

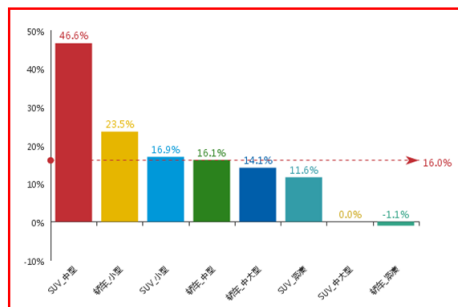


图 1-1：SUV 和轿车各级别的需求变化（同比）

同比增长率可能会忽略一个“基数”的问题，那么再增加销量的指标，一起来分析。

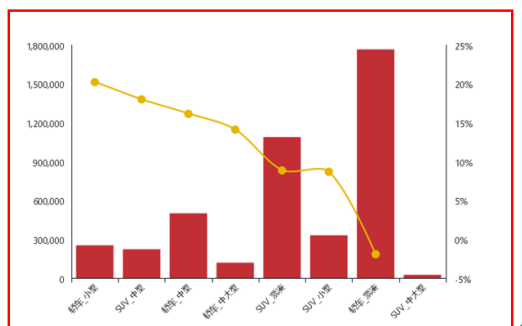


图 1-2: SUV 和轿车各级别的本季度销量及同比变化

可以看出，虽然紧凑型的轿车销售量最大，但是它的同比增长率却很小，小型轿车销售量不大，但是同比增长率最大，正在以最快的速度在增长。

依次导入：

1) 导入单元格数据

在“资源面板”找到透视分析“市场需求”，双击 **定位单元格**，在弹出的对话框选择数据如下：

参数面板

年份: 2017年 季度: 3季度

确定后在弹出的对话框输入如下：

定位单元格

数据源: 消费能力

表格

☒ 表格 行数: 5 ☐ 倒数 列数: 5 ☐ 倒数

参数

☐ 参数 参数: 年份

确定 关闭

注：需要导入的数据在表格的第5行第5列。

双击 **可视化挑选**，在弹出的对话框中选择“2017年”和“3季度”确定后，出现如下选择框：

图 1: SUV 和轿车各级别的销量变化

车型	销量	销量同比增长率	销量环比增长率
轿车-小型	1,000,000	15.00%	11.00%
轿车-紧凑型	1,200,000	10.00%	10.00%
轿车-中型	1,500,000	5.00%	10.00%
轿车-大型	1,800,000	0.00%	10.00%
SUV-小型	200,000	20.00%	10.00%
SUV-紧凑型	300,000	15.00%	10.00%
SUV-中型	400,000	10.00%	10.00%
SUV-大型	500,000	5.00%	10.00%
总计	5,200,000	10.00%	10.00%

选择需要导入到轿车总体的同期增长率。

2) 导入表格

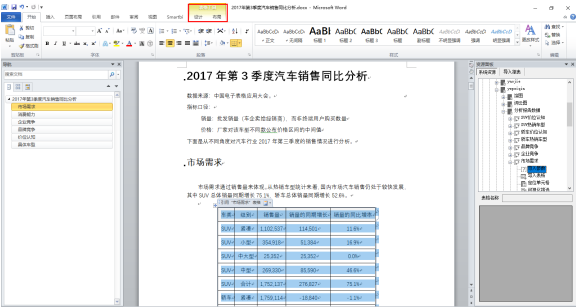
双击 **导入表格**，在弹出的对话框中选择“2017年”和“3季度”，确定后即可导入表格。

市场需求通过销售量未体现。从热销车型统计来看，国内市场汽车销售仍处于较快发展，其中 SUV 总体销量同期增长 75.1%，轿车总体销量同期增长 52.6%。

引用“市场需求”表格

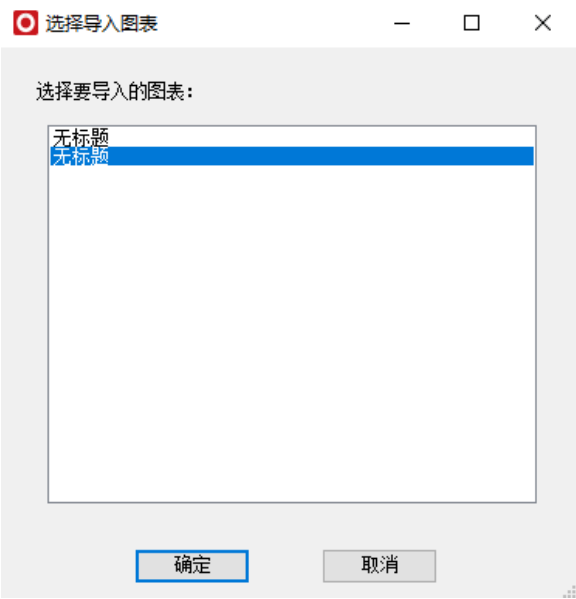
车类	级别	销售量	销量的同期增长	销量的同比增率
SUV	紧凑	1,102,537	114,501	11.6%
SUV	小型	354,918	51,384	16.9%
SUV	中大型	25,352	25,352	0.0%
SUV	中型	269,330	85,590	46.6%
SUV	合计	1,752,137	276,827	75.1%
轿车	紧凑	1,759,114	-18,840	-1.1%
轿车	小型	250,667	47,724	23.5%
轿车	中大型	117,768	14,534	14.1%
轿车	中型	498,972	69,228	16.1%
轿车	合计	2,626,521	112,646	52.6%

可选择表格，点击 **表格工具 > 设计** 和 **布局** 对表格样式进行设计。

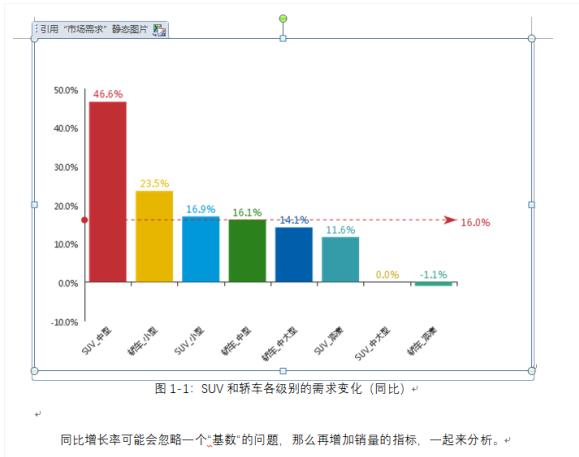


3) 导入柱图

双击 **导入图片**，选择相应的年份和季度后，在弹出的对话框中选择要导入图片的标题。



确定后即可导入。



4) 导入联合图

步骤和导入柱图一样。

依照导入“市场需求”部分的操作导入其他部分的资源。

3、把所有资源从Smartbi系统导入后，分析报告制作完成。

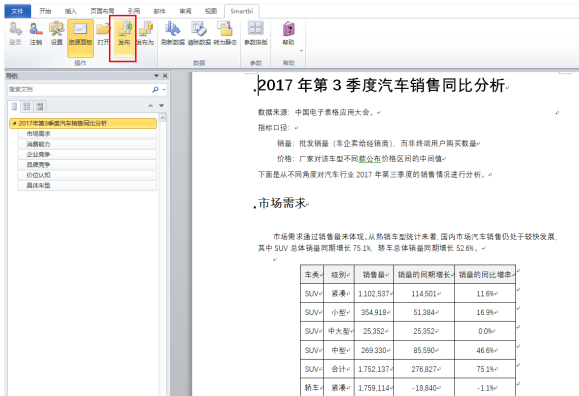
4、设计定期发送。（可选）

在Smartbi上进行的操作。

若分析报告为年、季、月度报告，需要定期制作发送，可通过设计定期发送制作。可实现依次制作重复使用，系统会根据数据库中的数据自动更新报告中的内容。设计详情可参考 [计划任务](#)。

4、发布并授权

1、点击工具栏的 **发布** 按钮，选择发布路径，将分析报告发布到服务器上。



2、资源授权，使其他用户可以在线浏览分析报告。关于资源授权的操作，详情请查看 [资源权限](#)

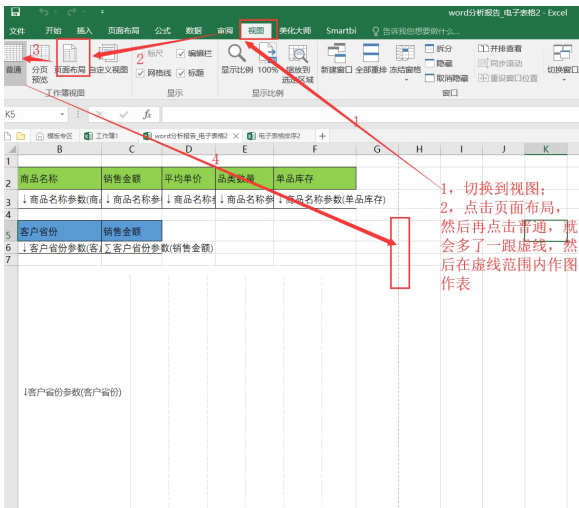
5、分析报告浏览

浏览用户登录Smartbi系统，在目录树上双击该分析报告即可在线浏览，并可切换参数实时刷新分析报告中的数据，还可以直接将分析报告导出为静态的Word文件下载到本地。

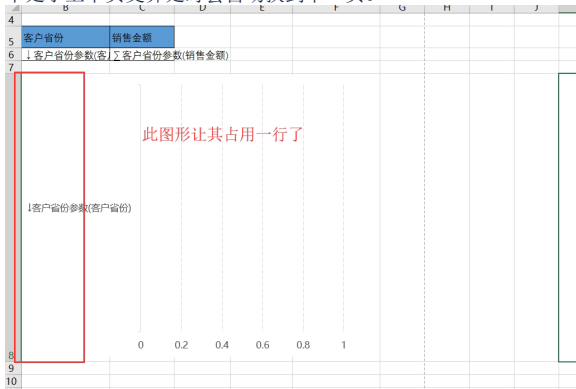
定制技巧

word分析报表引用电子表格报表时有以下几点小技巧：

- 电子表格定制表格时，横向不要跨页（适用A4纸打印情况），这样导入到word后就不会在横向上有错乱，如下图所示：



- 作图时，图形占用一行，且该行与图形高度一致，图形宽度不要跨页，这样可以保证图形在word中处于上下页交界处时会自动换到下一页。



- 预览电子表格导入到word分析报告的效果，可以将excel导出word看效果，若效果没问题，则word分析报告效果也将没有问题。

资源下载

[migrate.xml](#)