

# 汇报型分析报告

汇报型分析报告以图表为主，多用于汇报展示结果，通常以PPT或WPS演示的方式进行展示。

本示例以在PPT中创建进行具体说明。

## 业务场景

某公司年度总结需要做一份今年的销售分析报告在年会时进行汇报展示，包括区域、产品、员工、顾客的销售情况。

## 业务分析

需要做一份汇报型的年度总结报告，适合做PPT形式的报告，销售数据在Smartbi系统上已经存在，可以直接引用系统上的数据。

公司销售分析包括：区域的销售情况、产品的销售情况、员工的销售业绩，以及顾客的结构分析。

具体报告分析如下：

组成	需求	分析
封面	报告的主题。	主题随着切换年份参数进行刷新，通过参数体现。
概要介绍	报告的概括说明。	概述随着切换年份参数进行刷新，通过参数体现。
区域的销售情况	不同区域的的订单数量及订单比例。	查看不同区域的订单数量，通过表格体现。 对比不同区域的订单比例，通过饼图体现。
产品的销售情况	不同产品类型的销售额和产品名称销售排名。	对比不同产品类型的销售额，通过柱图体现。 查看不同产品名称的销售排名，通过表格体现。
员工的销售业绩	员工的订单数量排名。	对比不同员工的订单数量并进行排名，通过柱图体现。
顾客的结构分析	不同区域的顾客订单量和顾客不同职位的订单数量及所占比例。	对比不同区域的顾客订单数量，通过饼图体现。 查看顾客不同职位的订单数量及所占比例，通过表格体现。

## 示例效果



## 实现步骤

### 1、模板准备

根据报告的业务分析制作分析报告模板 [Northwind产品订单分析报告PPT（模板）.pptx](#)

### 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
区域订单	创建灵活分析，字段：区域、订单数量、订单比例。

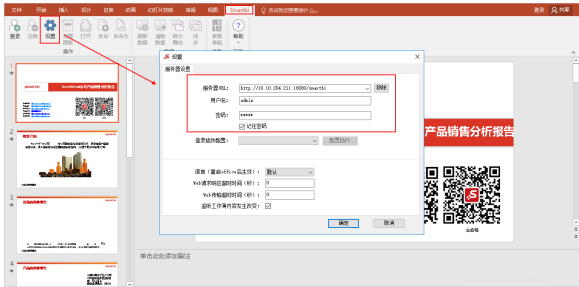
- 业务场景
- 业务分析
- 示例效果
- 实现步骤
  - 1、模板准备
  - 2、数据准备
  - 3、分析报告设计
  - 4、发布并授权
  - 5、分析报告浏览

产品类型销售额	创建仪表分析，图形类型：柱图；字段：产品类型、销售额。
产品销量排名表	创建灵活分析，字段：产品名称、单位价格、订购数量、销售额、排名。
员工销售排名	创建仪表分析，图形类型：柱图；字段：雇员名称、订单数量。
顾客职业分析表	创建灵活分析，字段：职位、订单数量、所占比例。

### 3、分析报告设计

(1) 连接登录Smartbi系统。

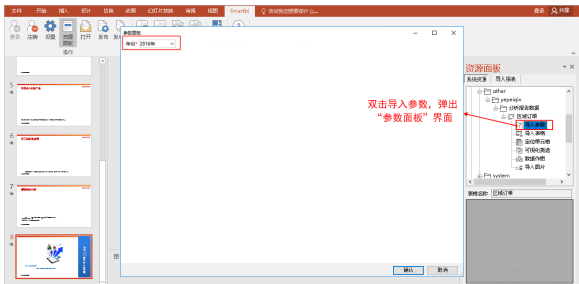
打开PPT分析报告模板，切换到“Smartbi”分类页，点击工具栏上的 **设置** 按钮，在“服务器设置”界面填入Smartbi服务器URL、登录用户名和密码，然后点击 **确定** 按钮即可登录。



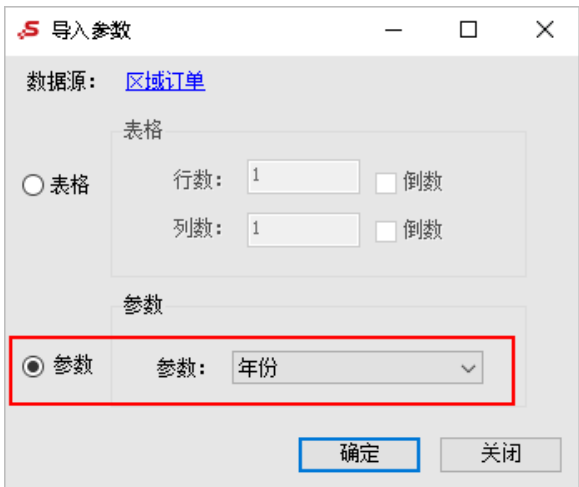
(2) 添加资源。从Smartbi系统中导入相关的资源。

1) 在封面页导入参数“年份”。

在资源面板展开“区域订单”，双击 **导入参数**，弹出“参数面板”界面，选择年份“2016”，点击 **确定**，如图：



在弹出的“导入参数”界面，选择参数“年份”，点击 **确定**，如图：



这样就导入“2016”这个年份参数，如图：



将“2016”拖动到相应位置，并进行格式设置，如图：



2) 同样地，在概要介绍页导入参数“年份”。

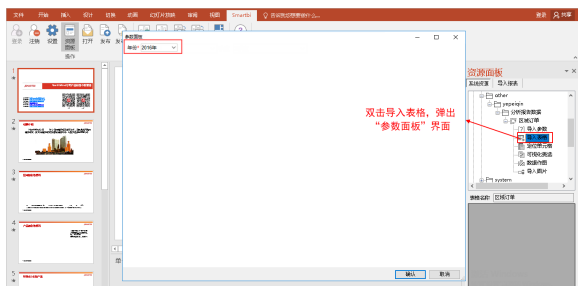
效果如图：



3) 在区域的销售情况页导入表格、图片、单元格数据。

- 导入表格

在资源面板展开“区域订单”，双击 **导入表格**，弹出“参数面板”界面，选择年份“2016”，点击**确定**，如图：



这样就导入表格，如图：

区域的销售情况		
区域	订单数量	所占比例
华北	245	43.8%
华东	169	30.2%
西南	60	10.7%
东北	50	8.9%
华南	34	6.1%
华中	2	0.4%

将表格拖动到相应位置，并进行格式设置，如图：

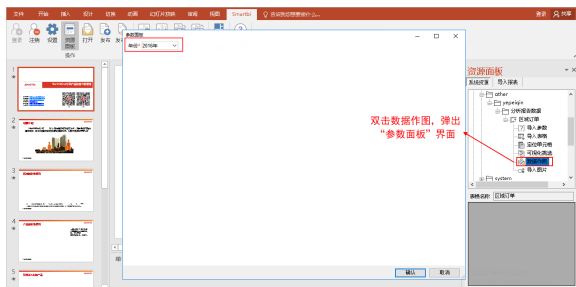
区域的销售情况		
区域	订单数量	所占比例
华北	245	43.8%
华东	169	30.2%
西南	60	10.7%
东北	50	8.9%
华南	34	6.1%
华中	2	0.4%

在 的订单数是最多的，为 个订单，占了总订单数的 ，而 及 其次。  
从这可以分析出NorthWind公司在这几个区域的宣传力量可以加大，进一步增加产品的订单数量。

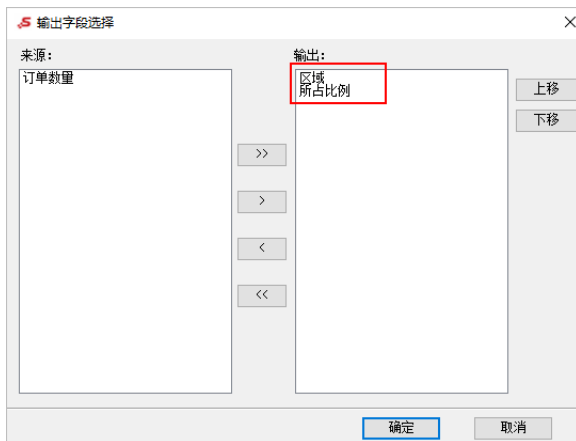
15年的厚积薄发

#### • 数据作图

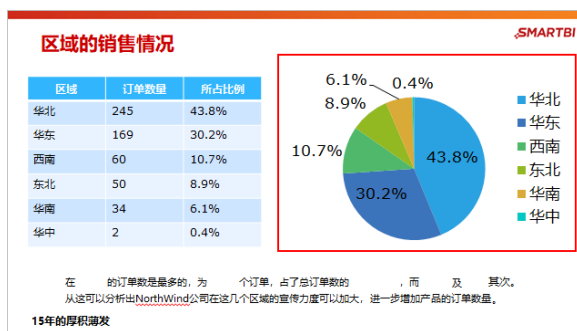
在资源面板展开“区域订单”，双击 **数据作图**，弹出“参数面板”界面，选择年份“2016”，点击 **确定**，如图：



在弹出的“输出字段选择”选择字段“区域”、“所占比例”，点击 **确定**，如图：

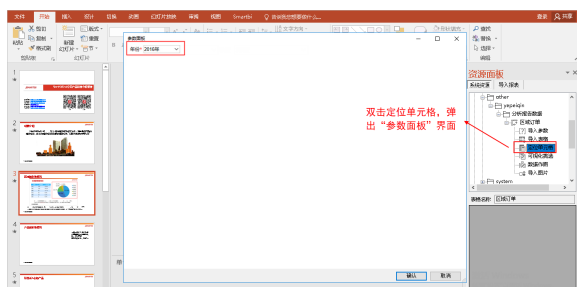


系统导入的图形类型默认为柱图，我们将其更改为“饼图”，并进行格式设置，如图：



### • 定位单元格

在资源面板展开“区域订单”，双击 **定位单元格**，弹出“参数面板”界面，选择年份“2016”，点击 **确定**，如图：



在弹出的“定位单元格”界面，输入单元格数据的行列位置，点击 **确定**，如图：

**定位单元格**

数据源：区域订单

表格

☒ 表格

行数：1 ☐ 倒数

列数：1 ☐ 倒数

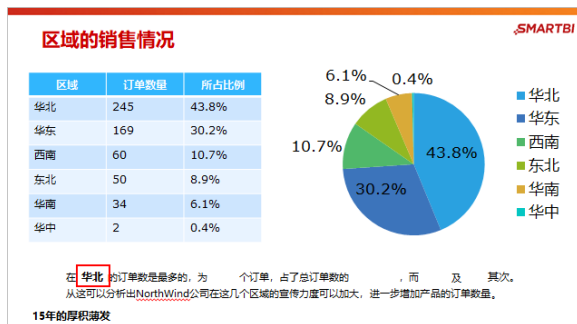
参数

☐ 参数

参数：季度

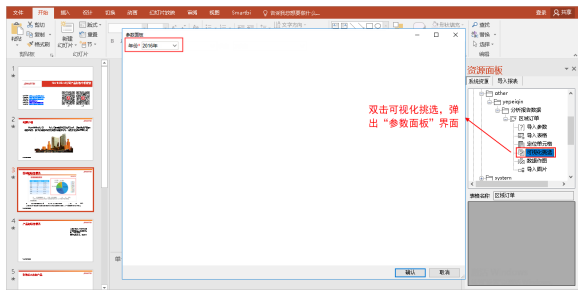
**确定** **关闭**

将“华北”拖动到相应位置，并进行格式设置，如图：

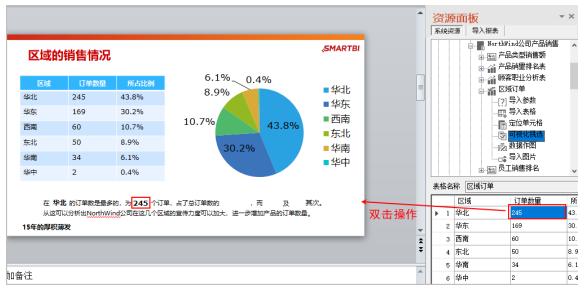


### • 可视化挑选

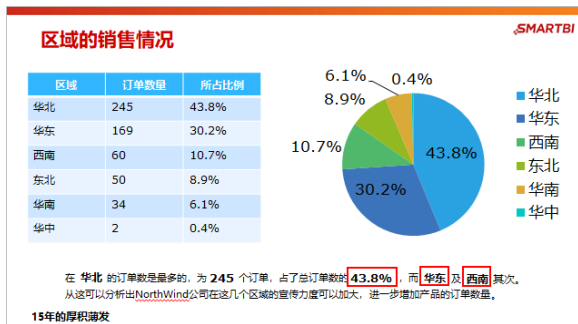
在资源面板开“区域订单”，双击 **可视化挑选**，弹出“参数面板”界面，选择年份“2016”，点击 **确定**，如图：



在资源面板下方会列出该资源的数据预览，在预览表格中双击“245”，这样就导入单元格数据“245”，将其拖动到相应位置，并进行格式设置，如图：



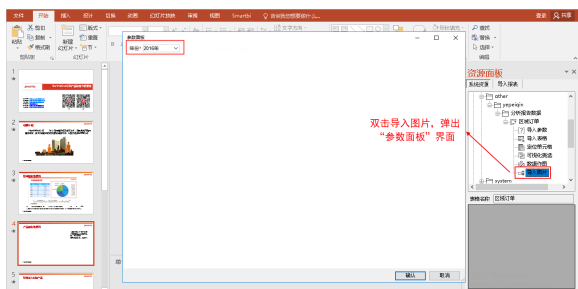
同样地，可通过定位单元格或者可视化挑选导入单元格数据“43.8%”、“华东”、“西南”，效果如图：



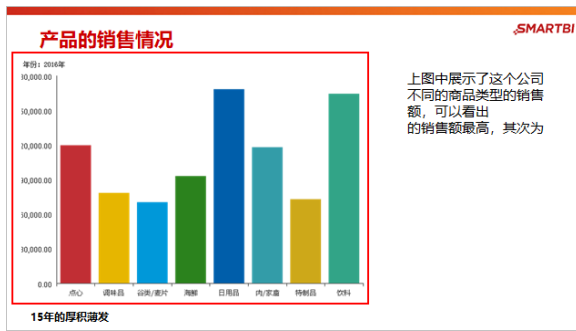
4) 在产品的销售情况页导入图片、单元格数据。

- 导入图片

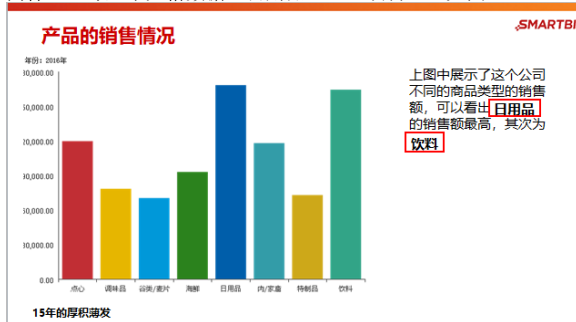
在资源面板展开“产品类型销售额”，双击 **导入图片**，弹出“参数面板”界面，选择年份“2016”，点击 **确定**，如图：



这样就导入图片，将其拖动到相应位置，并进行格式设置，如图：



同样地，导入单元格数据“日用品”、“饮料”，如图：



5) 在销售前5名的产品页导入表格。

在“系统资源”界面展开“产品销量排名表”资源，导入表格，效果如图：

**销售前5名的产品**

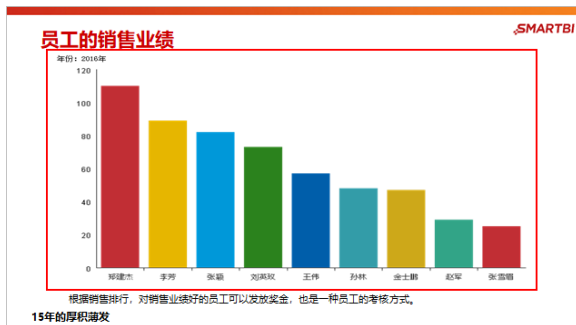
产品名称	单位价格	订购数量	销售额	排名
绿茶	210.80	269	56,705.20	1
鸭肉	123.79	242	29,957.18	2
白米	38.00	689	26,182.00	3
绿茶	263.50	94	24,769.00	4
苏满奶酪	55.00	439	24,145.00	5

通过这张报表可以详细的知道产品的销售情况，并对销售好的产品增大库存量。

15年的厚积薄发

6) 在员工的销售业绩页导入图片。

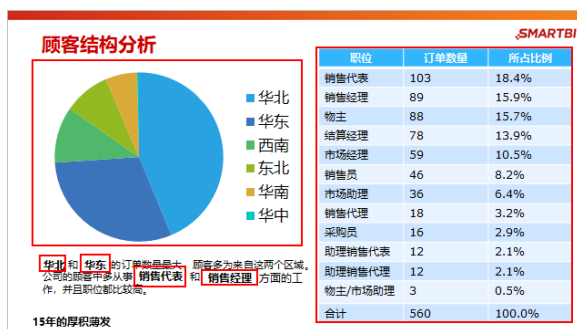
在资源面板展开“员工销售排名”，导入图片，效果如图：



7) 在顾客的结构分析页导入图片、表格、单元格数据。

在资源面板展开“区域订单”，选择数据作图，导入单元格数据“华北”、“华东”；

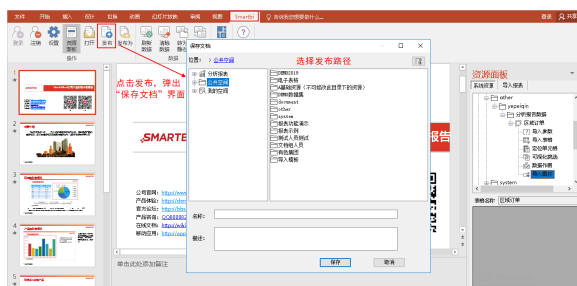
在资源面板展开“顾客职业分析表”，导入表格、单元格数据“销售代表”、“销售经理”，效果如图：



完成分析报告的设计。

## 4、发布并授权

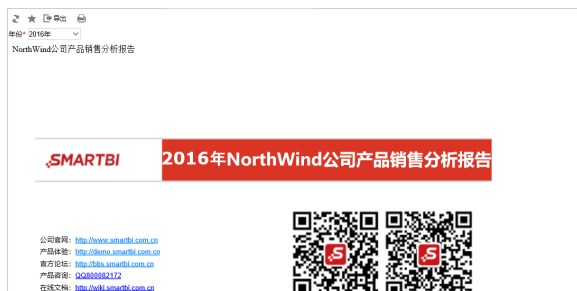
1、点击工具栏的 **发布** 按钮，选择发布路径，将分析报告发布到服务器上。



2、对该分析报告进行资源授权，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](#) 章节。

## 5、分析报告浏览

在Smartbi系统上打开浏览分析报告，如图：



可切换参数实时刷新分析报告中的数据，切换年份为“2017”，效果如图：

