

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会作动态变化。

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](#)

★

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

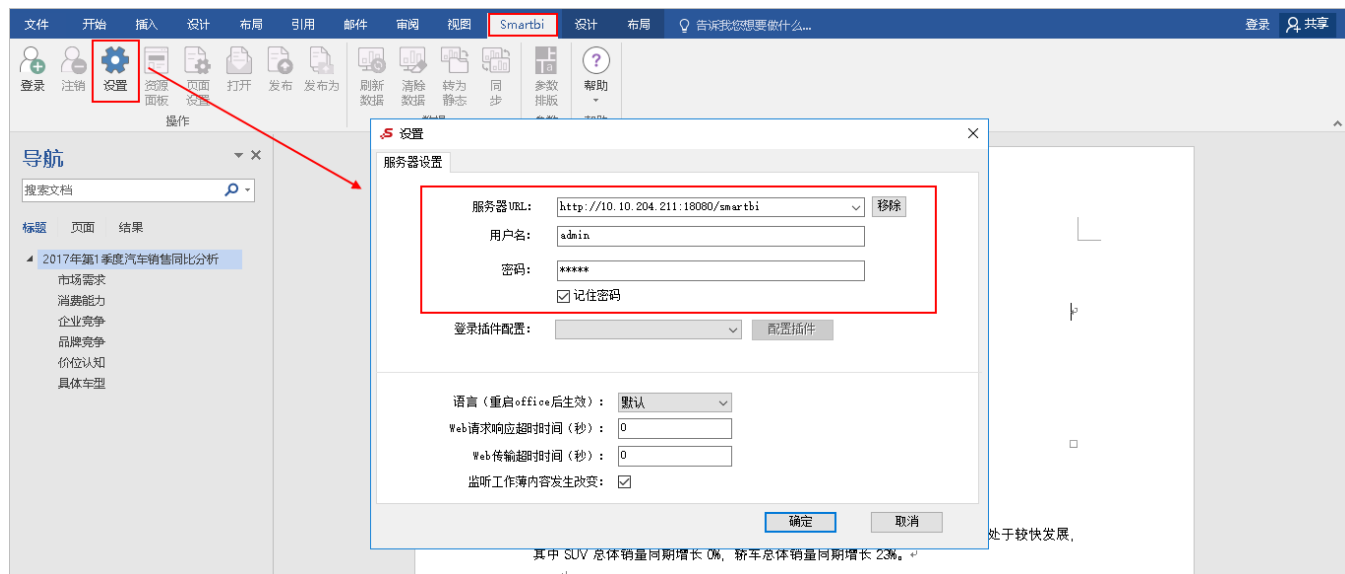
我们系统的“northwind”关系数据源存储了所有明细数据，用northwind关系数据源对分析报告引用的系统资源做准备，具体如下：

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。

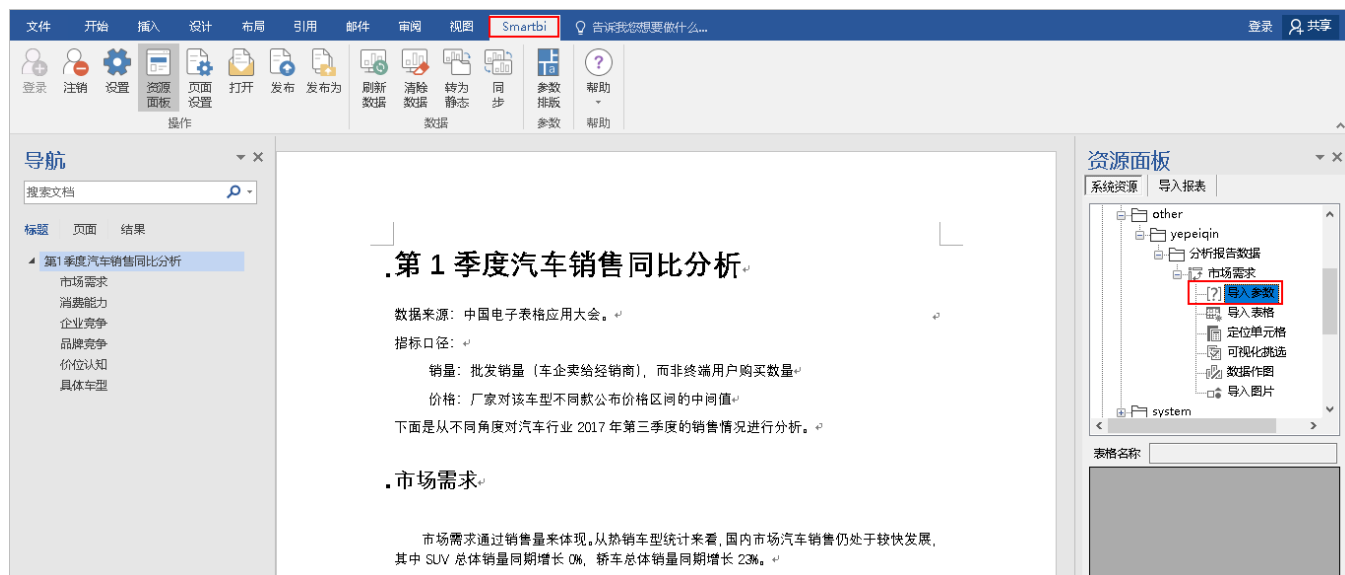
打开Word分析报告模板，切换到“Smartbi”分类页，点击工具栏上的 **设置** 按钮，在“服务器设置”界面填入Smartbi服务器URL、登录用户名和密码，然后点击 **确定** 按钮即可登录。



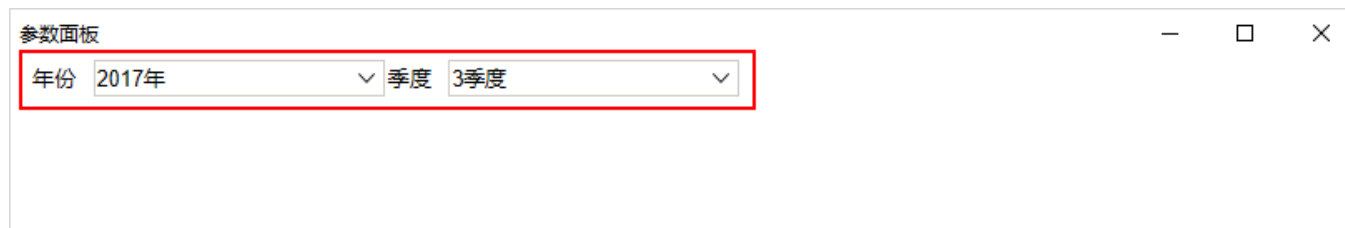
(2) 添加资源。根据事先做好的模板从Smartbi系统中导入相关的资源。

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“市场需求”透视分析并点击加号展开选择 **导入参数**。



弹出参数面板对话框，点击下拉三角按钮年份选择“2017年”、季度选择“3季度”，点击确定按钮。



在弹出的对话框中选择“参数 > 年份”，点击确定按钮。

导入参数

— □ ×

数据源： 市场需求

表格

○ 表格

行数： 1 ☐ 倒数

列数： 1 ☐ 倒数

● 参数

参数： 年份

▼

确定

关闭

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 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 总体销量同期增长 0%，轿车总体销量同期增长 23%。

车类	级别	销售量	销量的同期增长	销量的同比增率
MPV	中型	121,053	5,662	5%
	合计	121,053		

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 总体销量同期增长 0% 轿车总体销量同期增长 23%。

车类	级别	销售量	销量的同期增长	销量的同比增率
MPV	中型	121,053	5,662	5%
	合计	121,053		
SUV	紧凑	984,556	96,880	11%
	小型	299,447	9,211	3%
	中大型	1,829	1,829	0%
	中型	234,484	88,208	60%
	合计	1,520,316		
轿车	紧凑	1,731,995	93,176	6%
	小型	237,161	3,351	1%
	中大型	112,858	21,291	23%
	中型	421,690	5,454	1%
	合计	2,503,704		

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率情况，为了更直观看出车类/级别的销量同比增率，下面用柱图来展示，可以看出：国人以“大”为荣，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！

柱图

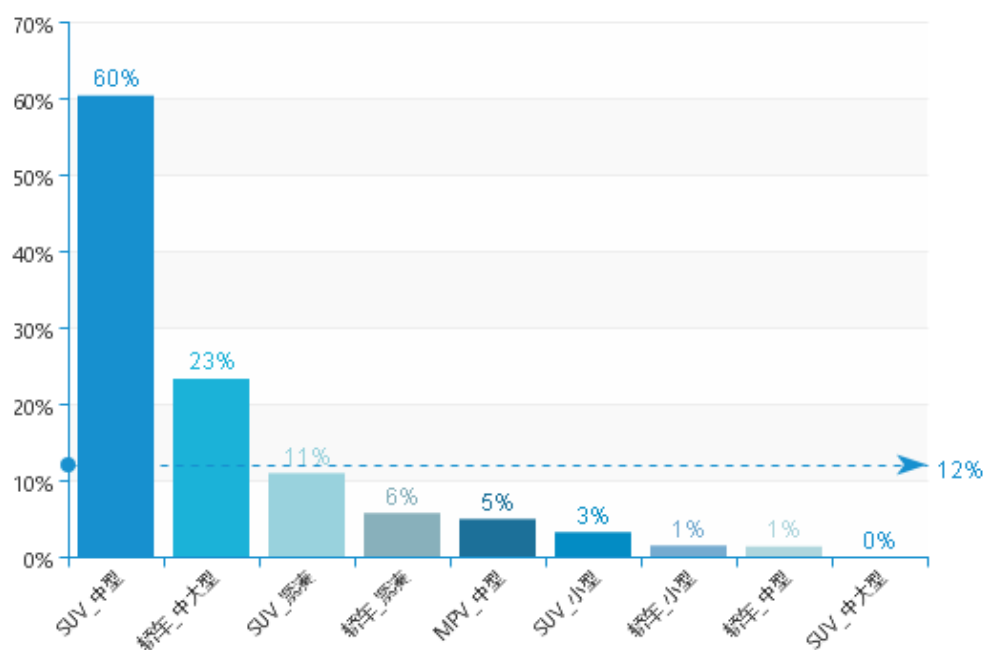


图 1-1: SUV 和轿车各级别的需求变化 (同比)

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。

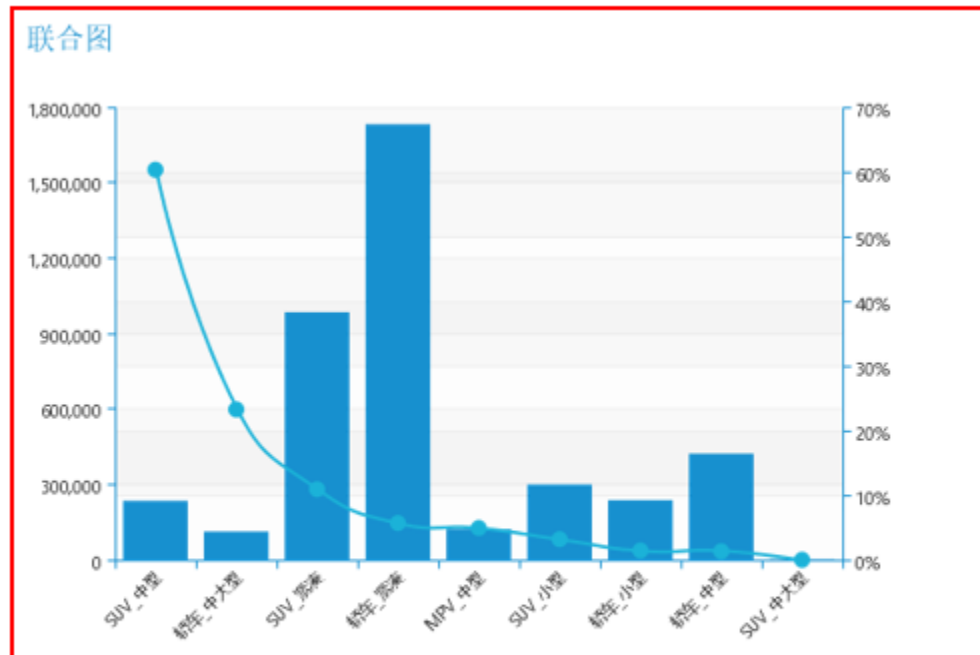


图 1-2: SUV 和轿车各级别的本季度销量及同比变化

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：

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 0%，轿车总体销量同期增长 23%。

车类	级别	销售量	销量的同期增长	销量的同比增率
MPV	中型	121,053	5,662	5%
	合计	121,053		
SUV	紧凑	984,556	96,880	11%
	小型	299,447	9,211	3%
	中大型	1,829	1,829	0%
	中型	234,484	88,208	60%
	合计	1,520,316		
轿车	紧凑	1,731,995	93,176	6%
	小型	237,161	3,351	1%
	中大型	112,858	21,291	23%
	中型	421,690	5,454	1%
	合计	2,503,704		

表 1：SUV 和轿车各级别的需求变化

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。

文件开始插入设计布局引用邮件审阅视图Smartbi设计布局告诉我想要做什么...登录共享

登录注册设置资源面板页面设置打开发布发布为刷新数据清除数据转为静态同步参数排版参数帮助帮助

操作

数据

导航

搜索文档

标题 页面 结果

2017年3季度汽车销售同比分析

市场需求

消费能力

企业竞争

品牌竞争

价值认知

具体车型

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 0%，轿车总体销量同期增长 23%。

车类	级别	销售量	销量的同期增长	销量的同比增率
MPV	中型	121,053	5,662	5%
	合计	121,053		
SUV	紧凑	984,556	96,880	11%
	小型	299,447	9,211	3%
	中大型	1,829	1,829	0%
	中型	234,484	88,208	60%
	合计	1,520,316		
轿车	紧凑	1,731,995	93,176	6%
	小型	237,161	3,351	1%
	中大型	112,858	21,291	23%
	中型	421,690	5,454	1%
	合计	2,503,704		

资源面板

系统资源 导入报表

other

yepeiqin

分析报告数据

市场需求

导入参数

导入表格

定位单元格

可视化选项

数据作图

导入图片

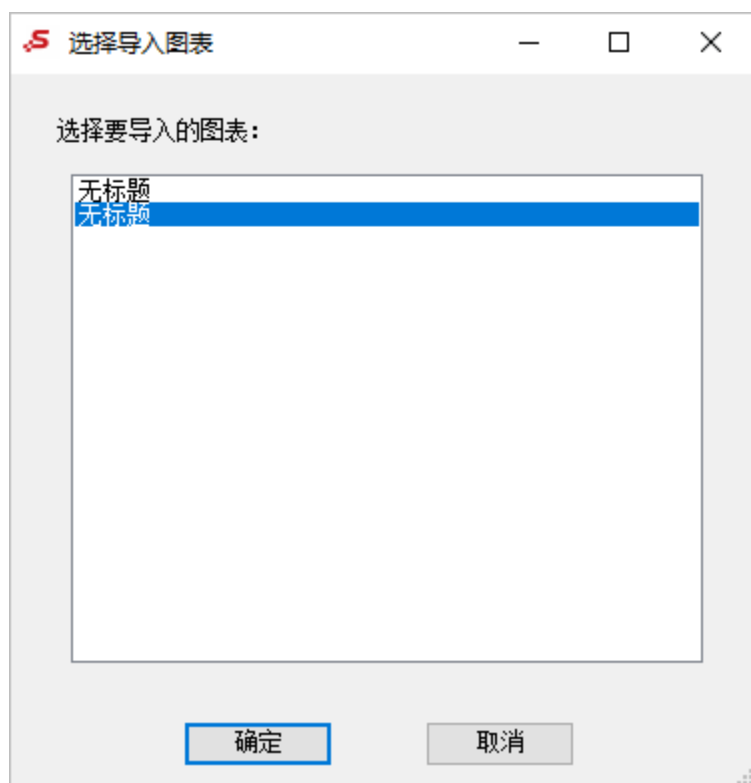
system

表格名称 市场需求

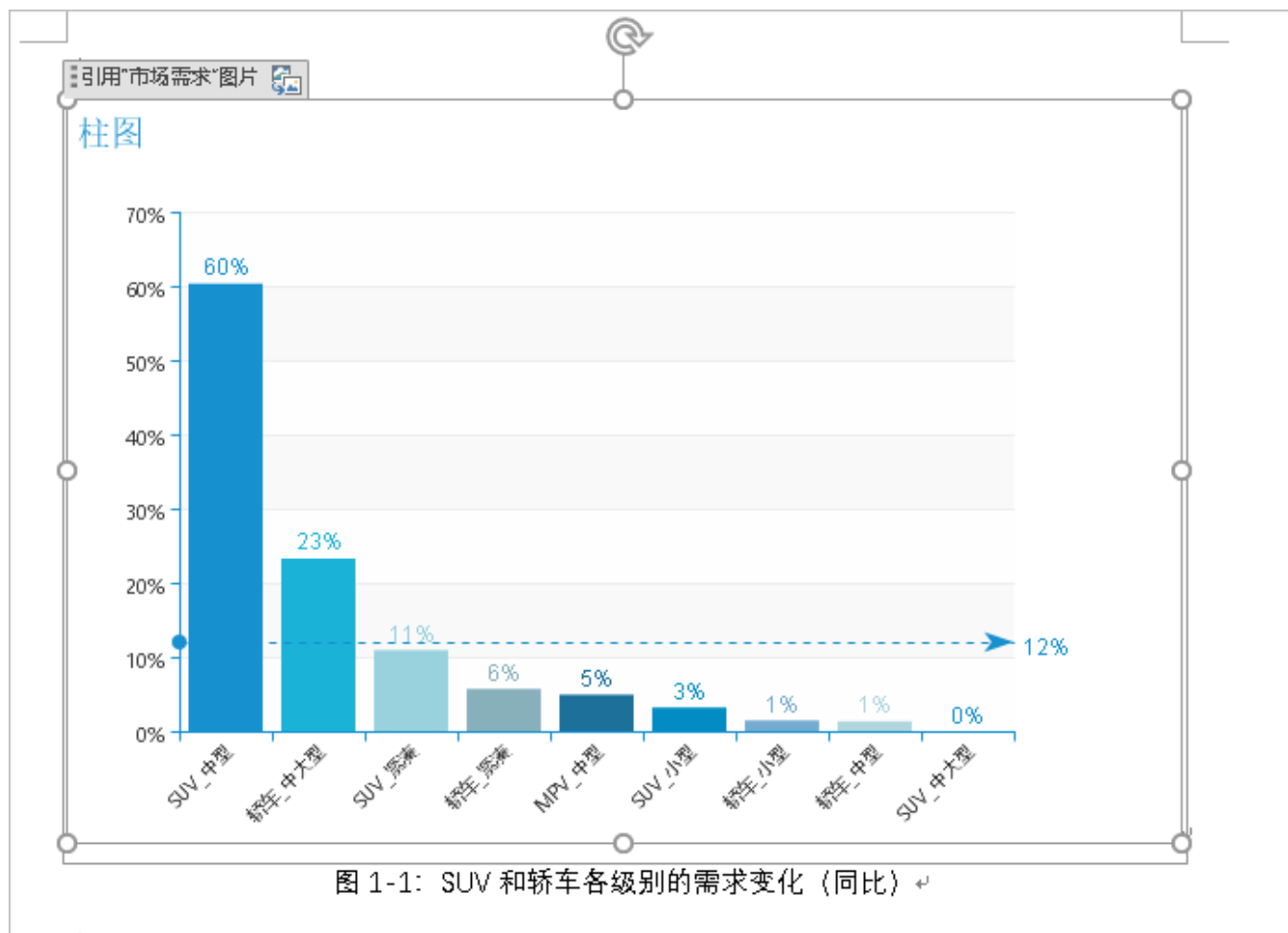
车类	级别
MPV	中型
MPV	合计
SUV	紧凑
SUV	小型

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。

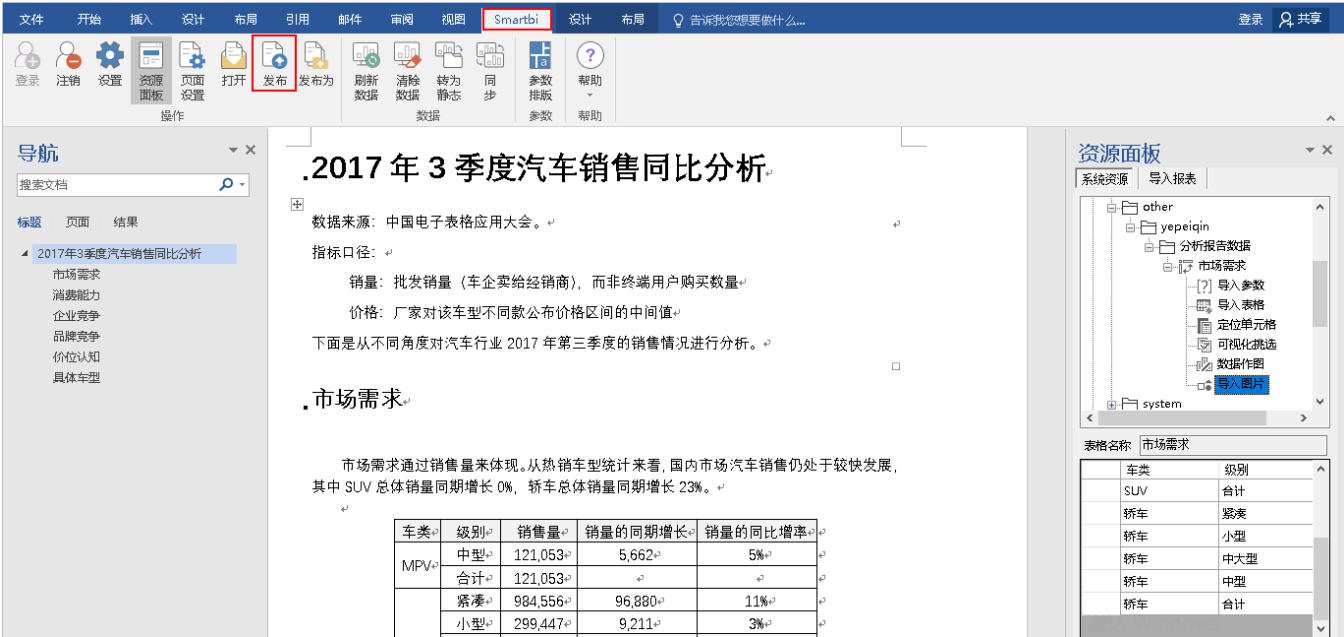
4、设计定期发送。（可选）

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](#) 章节。

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](#) 章节。

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。