

指标模型 概述

指标是企业衡量业务情况的统一标准，可描述现有业务或预测未来业务，几乎涵盖企业全部业务范围。Smartbi指标模型可管理指标，对业务数据按照企业内部规则 and 标准进行处理，实现指标分析及展示。

1 名词解释

指标模型相关名词解释。

名词	定义
维度	维度是业务观察事物/描述事实的角度，比如日期维度，包括“年”、“月”、“日”等；地理维度，包括“省”、“市”等；机构维，包括“财务部”、“研发部”等；
度量	度量通常是数值信息，比如销售、价格、成本等。这些数值是可以进行计算的，例如求和，求平均，求最大值等。
维表	维表是一种数据表，保存了维度的属性值，如日期维表（存储与日期维度对应的年、月、日等属性值）、地理维表（存储国家、省 / 州、城市等属性值）等。
事实表	事实表是一种数据表，存储有事实记录的表，如系统日志、销售记录等。
原子指标	含义与度量相同：是业务定义中不可再拆分的指标，具有明确业务含义的名词，如：支付金额、客单价、销售数量。
计算指标	是基于原子指标通过四则运算或结合条件而产生的一类指标，如：“不良贷款率=不良贷款/贷款总额*100%”。该类指标不需要将数据结果存储到指标存储库中，只在前端计算结果展现即可。

2 功能背景

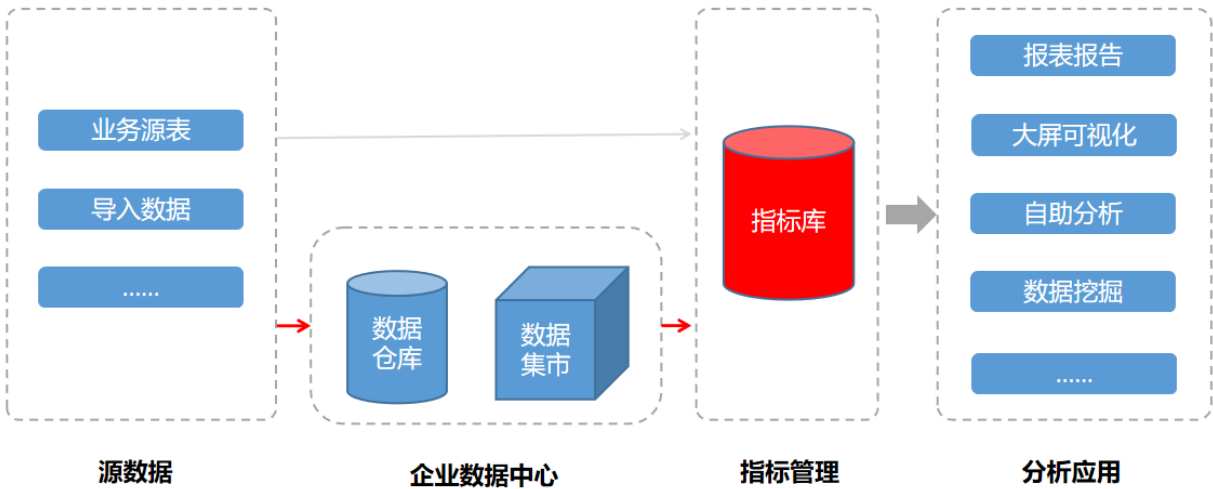
企业经营管理本质上就是基于指标的量化管理。但是，在指标使用中存在以下问题。

- 同名不同义：指标名称相同，但是计算逻辑、取数和统计的口径等不同，难以对数据产生信任。
- 同义不同名：指标统计逻辑相同，但在数据可视化的平台上对指标命名各不相同，造成指标的混淆。
- 口径不清晰：指标的计算口径不同的人会有不同的理解方式，导致使用者对这一指标理解产生歧义。
- 命名难理解：指标含义模糊，表意不清晰，无法让指标使用者快速、有效解读并使用。
- 数据难追溯：数据来源缺乏直观的追踪链条，难以对数据的来龙去脉的掌握。

因此，我们需要打造指标体系。通过指标体系将组织的整体目标分解为一系列可量化的衡量指标，通过监测这些指标，帮助组织发现潜在的问题，并及时采取有效的行动，解决这些问题，从而达成组织的目标。

3 实现原理

IT对指标进行了一系列的梳理、处理、创建等，构建了完整的指标体系，并存储在指标库中。指标库相当于在上游数据源和下游数据消费之间搭建了桥梁，不仅能够灵活地进行数据变更，同时将一致且正确的数据提供各种下游消费者使用。



Smartbi指标管理提供一站式指标管理服务，通过一个平台覆盖了指标管理从定义、建模、调度、发布、应用的全过程。

第一步，定义指标

定义指标包括对指标口径、属性、体系结构等定义。这些需要基于全局视角，通过指标规范限制，在平台工具上落地并维护。

III

导航 | 指标管理[经营分析指标模... | 新建指标

1 业务属性

2 维度设置

3 存储设置

4 数据管理

完整的创建指标需要4步

指标分类

请选择

指标编码

A_0000088

指标名称 *

指标类型

原子指标

汇总依据

合计

指标状态

启用

数据频度

请选择

提出人

业务口径

第二步，指标计算与存储

包括对指标对应的维表、事实表创建及数据实现，ETL调度管理，以及计算指标的创建。

III

导航 | 成本事实

名称* 成本事实 表名* M_FACT_COST

事实表结构 数据预览

在线编辑

刷新

发生日期	销售人员主键	商机客户类型主键	地区维主键	行业主键	商机创建日期	合同签订日期	合同主键	支出金额	支出金额_销售
2020-10-19	10021	0000596	1000376	1000548	2016-12-12	2020-03-12	LX00000603132-01	31.68	31.68
2021-01-06	10419	0000596	1000376	1000548	2020-04-15	2020-06-14	LX000061534-04	88.75	88.75
2021-01-14	10435	0000596	1000250	1000548	2021-03-18	2021-03-22	LX40000703232-02	1,474.04	1,474.04
2020-11-10	10403	0000596	1000191	1000544	2020-06-29	2020-11-12	LX0000611132-01	115.57	115.57
2021-03-05	10435	0000596	1000374	1000548	2021-03-18	2021-03-22	LX40000703232-02	1,671.65	1,671.65
2020-11-30	10021	0000597	1000292	1000548	2014-12-15	2019-07-31	LX400006073232-02	589.59	589.59
2021-01-18	10435	0000596	1000376	1000548	2021-03-18	2021-03-22	LX40000703232-02	739.76	739.76
2020-05-08	10105	0000596	1000292	1000549	2019-12-17	2020-06-24	LX4000060924-01	1,072.79	1,072.79
2021-03-12	10435	0000596	1000376	1000548	2021-03-18	2021-03-22	LX40000703232-02	400.67	400.67

共 23146 条

20条/页

< 1 2 3 4 5 6 ... 1158 >

前往 1 / 1158页

数据管理

保存(S)

关闭(C)

第三步，指标建模

使用创建好的指标来建立模型。这些模型通常是基于特定类型的指标生成，例如基于收入指标来创建收入相关指标模型。

选择指标

全部指标

成本指标

回款指标

毛利指标

收入指标

合同个数

合同金额

合同预算

确认收入_财务口径

确认收入_经营口径

确认收入_税务口径

指标关联的维度

公共维度

发生日期维

合同签订日期维

合同维

商机客户类型维

销售人员维

收入类型维

私有维度

收入类型维

第四部，指标应用

通过指标数据来进行分析应用，比如做报表报告、大屏展示等等。

营销经营分析看板

年 2021 月 2021-02

购进数量 (万支)

50,300

完成率 51.21%

销售数量 (万支)

33,836

同比 69.88% 环比 96.95%

销售收入 (万元)

216,107.50

毛利率 6720%

单箱结构 (元)

9,505.21

销售库存 (万支)

33,704

存销比 47.49% 库存周转率 45.96%

市场分析

47.01%

现代终端占比

60

客户数

全部销售完成情况

销售数量: 33,836.00万支

销售计划量: 47,360.00万支

销售收入: 216,107.50万元

品牌分析

30.16%

订单满足率

52.05%

复购率

销量排名前15品牌情况

双喜(软国际)

七匹狼(君如鹿) 金圣(软红) 天子(新概念)

泰山(中国红) 中南海(20mg) 中华(大中华)

卷烟市场价格情况分析

客户数

现代终端占比

4 使用场景

指标管理在各行各业有丰富的使用场景。

- 企业管理：使用指标管理来实现绩效管理，量化公司内部的运营状况，并做业务决策，从而改善公司的效率和绩效。
- 政府机构：使用指标管理来实现公共政策的评估，以及政府支出和收入的监督和管理，从而改善政府的绩效和效率。
- 金融机构：使用指标管理来检测投资的收益和风险，以及市场的发展趋势，进行投资决策，从而提高投资回报率和降低投资风险。
- 医疗机构：使用指标管理来检测患者的健康状况，以及医疗服务的质量和效率，从而改善医疗服务的质量和效率。

5 最佳实践

在以指标为核心的初始阶段，是以IT为主体来构建指标体系。然后业务直接参与指标体系构建，业务和IT协同构建指标体系，业务人员做业务指标的定义、口径说明等，IT人员做指标技术上的加工实现，两者各尽所能，让沟通效率高、数据解读准确。

以下面场景为例，我们看Smartbi如何通过让业务参与指标管理。



01 业务提出指标

财务部门小李做财务季度分析报告，需要30个指标。他在指标管理平台搜索，找到了20个指标，包括“营业利润”、“营业收入”等。但还是缺少了10个指标，包括“营业利润率”、“营业收入增长额”等。

02 技术加工指标

小李通过简单二次计算得出6个新指标（计算指标），如“营业利润率”（ $\text{营业利润率} = \text{营业利润} / \text{营业收入}$ ）等。剩下的4个指标，包括“营业收入增长额、营业收入”，小李在指标平台上录入提交了名称、分类、口径等属性。IT获取需求，实现指标的取数、计算和存储等工作。最终，小李通过指标平台搜索、新建指标以及IT的协助，完成了所有的指标需求。

03 业务指标应用

最后，小李使用Smartbi强大的分析能力，把指标应用于固定报表、大屏可视化等进行分析展现，无需IT开发代码，最终顺利的完成了财务指标数据的分析。



指标模型不仅帮助企业统一数据口径，解决重复开发问题，降低了IT开发和维护成本，为决策管理者和业务人员提供高质量、可信任的数据。同时，突破了传统“业务提需求，IT开发实现”的指标开发模式，让业务用户深度参与到指标体系的构建，持续完善企业数据资产。