

销售易大学

BI Consultant认证考试机试题

严肃提醒：

请使用Chrome、火狐、360极速、QQ浏览器进入考试环境；

请遵守正直诚信价值观，独立完成BI配置,销售易大学认证考试拒绝一切作弊行为,

如有雷同答案将会视为考试成绩无效；

考试环境中的数据为销售易大学统一导入，请放心使用。

项目背景：

202108期认证是一家快速成长的高新技术企业公司,公司总部在北京,目前业务范围主要覆盖华北、华东部等多个省市,每个省级公司员工主要为销售人员和渠道经理,负责当地的市场开拓和后期维护,公司致力于向客户提供移动终端、数据通信产品等技术设备及整解决方案,集研发、制造、销售于一体客户涵盖政府机构、企业客户、个人消费者等不同领域。为加强销售管理,提升销售业绩,公司决定引入销售易CRM旗舰版,购买了200个license,涵盖销售云和智能分析云2个产品线现在,你这个项目负责BI的实施顾问,请根据公司的需求描述实现其BI需求配置：

公司组织架构：



一、创建数据源（10分）

【如需编辑数据源，请于创建15分钟后再进行编辑，时间不到就会转圈圈】

【需求场景】：为了便于销售运营、生态运营等数据分析人员使用统一的数据源，你需要创建一个总的数据库，既方便运营人员做可视化分析，又要方便销售运营对所有商机进行销售业绩拆分，方便根据统计销售部等个人负责及参与的所有商机。

【1】请创建基于L20销售流程的数据源，需包括市场活动、销售线索、联系人、客户、销售机会、报价单、订单、合同等对象。数据源命名为：202108期BI认证。（4分）

【2】请将该数据库描述信息修改为：基于L20.销售流程的数据模型。（1分）

【3】请为该数据库中销售机会建立关联，使销售运营能够基于销售机会进行销售业绩拆分，统计每个用户负责及参与的商机情况。（5分）

特别提醒：本数据库为认证考试唯一数据库，使用其他数据库创建视图不得分。

二、创建可视化报告（5分）

【1】请在智能分析云中创建可视化报告，报告名称：202108期BI认证机试题。（1分）

【2】请为报告设置自定义封面，如下图所示。（2分）

【3】请为报告设置标签：BI认证、销售分析。（2分）



三、编辑可视化报告并创建销售看板及相关视图（70分）

【1】创建KPI视图展示：2021年度累计业绩完成。（10分）

要求：显示2021年度累计业绩完成金额，并显示同比增长率，增长率保留小数点2位数，零突出显示增长或下降符号（增长用蓝色，下降用红色）。在看板中，KPI图能够穿透到销售机会。

【2】创建销售漏斗展示：销售部销售漏斗（5分）

请为销售部创建销售漏斗图，展示本财年的销售漏斗情况，且商机总金额与预计总金额支持穿透到销售机会。

【3】创建条形视图展示：全员销售业绩排行（10分）

要求：实时显示本年度截止到今天的全员业绩排行，并根据销售业绩、所有人先后优先级进行高级排序降序排列，显数据标签，支持穿透到销售机会实体。

【4】请在报告中创建柱形图：2021Q2各部门业绩。（10分）

要求：不仅要展示2021Q2各部门业绩，降序排列，还要支持数据下钻，能够由公司下钻到一级部门，一级部门下钻到二级部门，再继续下钻到每个销售人员的个人业绩，显示数据标签，并与【2021年度累计业绩完成】、【全员销售业绩排行】视图联动显示。

【5】请在报告中创建维度气泡图展示：未来120天重点商机。（8分）

未来120天内结单的销售机会的情况分析，主要考虑赢率、销售金额、客户、部门等因素查看未来120天内不同类型的重点商机，每个气泡能够穿透到【客户】。

【6】请在报告中创建透视表：2021年结单商机预测。（12分）

1）统计2021年的商机结单预测信息，清晰展示所有人、结单日期、商机名称、商机金额以及已结单天数。同时，所有数据都在同一行显示没有换行数据，且全部居中对齐。（8.5分）

2）当已结西天数大于等于。时显示成绿色，反之显示成红色。（1分）

3）根据结单日期，显示每季度的行合计和列合计商机金额。（1分）

4）设置高级排序规则，优先级依次为：所有人默认降序，已结单天数升序，结单日期默认升序。（1.5分）

【7】请在报告中创建在形图：2021下半年行业销售预测。（10分）

1）从销售机会所有人维度，统计2021年下半年每个所有人的行业客户销售预测情况。（4.5分）

2）将销售机会所有人的销售预测按能行业进行堆叠展示，显示每个人的合计金额，并按照所有人、行业、销售金额进行总体降序排列（4.5分）。

3）视图支持穿透到客户。（1分）

【8】销售看板配置（5分）

为看板进行部门与时间筛选配置，方便用户通过看板根据部门或按时间筛选查看数据。

四、手机端排序（5分）

需求描述：请为手机端展示的可视化报告进行排序，自上而下依次为：2021年度累计业绩完成—2021年结单商机预测—2021Q2各部门业绩—全员销售业绩排行—销售部销售漏斗—2021年下半年行业销售预测—未来120天重点商机。

五、分享及订阅可视化报告（10分）

1）分享权限合销售一部、销售二部、渠道部和客服部，其中，销售一部、二部和渠道部，拥有“联动、穿透、筛选”权限；客服部则仅有查看权限。（5分）

2）为销售一部、销售二部、渠道部设置订阅消息每月1日上午10点发送订阅消息，订阅方式为模型订阅，订阅期限设为即日起至2021年12月31日截止。（5分）