

Cdigi 指标管理

相对指标目前的主要目的
周/月报中，针对自动分析所用到的指标，进行设置；

分析时候，进行判断的依据
首先明确所有指标都是针对某个产品
-比如指标可以用来判断 855RE 销量是否下跌。
其次，指标是针对某个客户，或某个层级的所有客户，或某个门店；
-比如判断代理层级销量是否发生下跌；
-比如判断某个代理（DOM），销售量是否下跌；

指标类型：
关键层级指标：用作层级（多个客户）数据好坏判断的指标。
关键单一指标：用作单个客户数据好坏判断的指标。



指标维度：
是指指标可以设置的维度。



销售

	层级	产品
层级指标（多个客户）		
	客户	产品
单一指标（单个客户）		
<input type="radio"/>	产品	门店
门店指标（多个门店）		



库存

	产品	客户
库存指标		

注：
1. 门店管理时，有些不同，层级指标就是该门店所属客户的单一指标；
2. 周报/月报的指标分别设置；

简化处理：
考虑到指标的多维度会导致用户操作的复杂性，建议进行预设，
1. 周报默认指标设置：销售：环比，0；库存：库存周转周数，60天；
2. 月报默认指标设置：销售：同比，0；库存：库存周转周数，60天；

3. 层级指标和所属层级客户的单一指标默认一致；
4. 客户单一指标和所拥有门店的门店指标默认一致；

#指标

#C-Digi

#门店管理