！！！先检查“客户对应关系表.xlsx”中客户对应的销售员和区域是否齐全，不全直接结束并提示补全。

25年业绩表增加BI到BO列

BI列根据25年产品明细表的云服务名称sheet的A列V出D列的服务产品部

BJ列根据25年产品明细表的流量产品清单sheet的C列match出非流量产品（是or否？）

BK列根据25年产品明细表的25年产品专项sheet的C列V出D列的产品专项名称

BL列根据25年产品明细表的企业协同sheet的B列V出D列的协同产品名称

BM列根据客户对应关系表A列V出B列的销售员

BN列根据客户对应关系表A列V出C列的区域

BO列根据本表的H列业绩形成时间写出对应季度（Q1、Q2…）

DI数据第一部分

根据25年业绩表的Y列二级经销售名称为空的为直客，不为空的为渠道，分别透视出区域和业绩，筛选器为客户标签、是否流量型产品和销售纵队。整体业绩是不筛选任务信息，NA业绩为筛选销售纵队为华为云NA的业绩，SMB业绩为筛选销售纵队为中长尾和电网销的业绩，SMBcore业绩为筛选销售纵队为中长尾和电网销的为SMB业绩且是否流量型产品为否的业绩，同期增长率就是根据24年数据表的sheet1的H列同一业绩形成时间算出增长率。（业绩用什么字段来确定，业绩金额？）

DI数据第二部分

全量业绩就是25年业绩表各区域的业绩明细，全量H1进度就是6月30号前的各区业绩，全量全年进度就是各区的业绩金额，（业绩形成时间在6月30号前？）

SMB业绩就是25年业绩表BF列销售纵队为中长尾和电网销的各区业绩金额，SMBH1进度就是6月30号前销售纵队为中长尾和电网销的各区业绩金额，SMB全年进度就是销售纵队为中长尾和电网销的各区业绩。（全量和全量全年是相同的）

DI数据第三部分

全量业绩就是25年业绩表各销售员的业绩明细，全量H1进度就是6月30号前的各销售员业绩，全量全年进度就是各销售员的业绩金额，

SMB业绩就是25年业绩表BF列销售纵队为中长尾和电网销的各销售员业绩金额，SMBH1进度就是6月30号前销售纵队为中长尾和电网销的各销售员业绩金额，SMB全年进度就是销售纵队为中长尾和电网销的各销售员业绩。

DI数据第四部分

SMBcore业绩

就是25年业绩表的BF列销售纵队为中长尾和电网销，BJ列是否流量型产品为否的各区域的每个月的业绩，合计为前几个月的总合，24年同期就是业绩形成时间相同的24年数据的SMBcore sheet里的各区域的业绩总和，增长率就是（合计-24年同期）/24年同期\*100%。

NA业绩（目前只列出四月，后面的月份是否也要计算）（如何判断”业绩形成时间”相同）

就是25年业绩表的BF列销售纵队为华为云NA，的各区域的每个月的业绩，合计为前几个月的总合，24年同期就是业绩形成时间相同的24年数据的shee1t里的BF列销售纵队为华为云NA,各区域的业绩总和，增长率就是（合计-24年同期）/24年同期。

DI数据第五部分

25年业绩表BF列为中长尾和电网销且BJ列为否的表，透视出渠道和客户的每个月的业绩金额。（渠道为空时，填充直客）

DI数据第六部分

25年截止目前业绩就是先V25年业绩表的的BF列销售纵队为中长尾和电网销，BJ列是否流量型产品为否的Y列二级经销商的业绩金额，然后再V25年业绩表的AC列客户名称的业绩金额；（先按“二级经销商”匹配，如果“二级经销商”为空，再用“客户名称”匹配）

24年同期业绩就是先V24年数据的SMBcore sheet里的H列业绩形成时间相同的Y列二级经销售的业绩金额，然后再V25（24）年业绩表的AC列客户名称的业绩金额；

同期增长率就是（C列—D列）/D；

同比24年正负值是C列—D列。（24年没有经销商时，就填充24年的为空）

DI数据第七部分

25年目前业绩EI到安全列是25年业绩表BF列中长尾和电网销，BK列对应产品的业绩金额，24年同期业绩就是24年数据的sheet1的H列相同日期的BF列中长尾和电网销，BK（BJ）列对应产品的业绩金额，25年每个Q的金额就是BO列对应Q的金额。企业协同目前业绩是25年业绩表BL列不为空的产品且M列去掉特殊商务（M列除了”特殊商务”还有为空的字段）的业绩金额，24年同期金额就是24年数据的H列相同日期的BK列不为空，M列去除特殊商务的业绩金额。增长率就是（L列—K列）/K列（增长率就是（J列—K列）/K列）

DI数据第八部分

用25年业绩表的Y列match24年数据表的Y列，为NA的就是新增渠道，整体业绩就是业绩金额，NA业绩就是BF列为华为云NA的业绩金额，SMB业绩就是BF列为中场尾和电网销的业绩金额，SMBcore业绩就是BF列为中场尾和电网销并且BJ列为否的业绩金额，销售员根据二级经销售名称V BM列销售员，按照业绩金额降序排列。

DI数据第九部分

用25年业绩表的AC列match24年数据表的AC列，为NA的就是新增客户，渠道名称是用AC列V出Y列的二级经销商名称，为空的不用管（不用管是指渠道名称填空），整体业绩就是业绩金额，NA业绩就是BF列为华为云NA的业绩金额，SMB业绩就是BF列为中场尾和电网销的业绩金额，SMBcore业绩就是BF列为中场尾和电网销并且BJ列为否的业绩金额，销售员根据客户名称V BM列销售员，按照业绩金额降序排列。

（“客户标签”尽量取最新时间的）