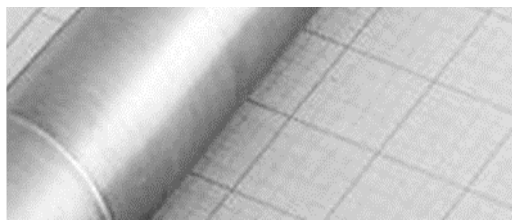


生意回顾教程

2015年4月



相关术语及口径说明

论供应商生意回顾是怎样炼成的

论品牌生意回顾是怎样炼成的

请给我们宝贵的意见



相关术语及口径说明

论供应商生意回顾是怎样炼成的

论品牌生意回顾是怎样炼成的

请给我们工作提意见

生意回顾报告的准备工作，我们需要了解什么？

1. 在哪里？

RA数据库>目录>文件夹>共享文件夹>采购>生意回顾模板2015版

2. 选择哪一个？

如果侧重供应商分析->选择供应商生意回顾（事实是供应商销售）

如果侧重品牌分析->选择品牌生意回顾（事实是销售）

供应商销售与销售的区别如下：

	来源	批发销售	招商销售	
销售	RESA	NULL	有,属于违规操作	
供应商销售	CMX_SUPP_SALES	118001销售,批发给电商的不体现	NULL	

生意回顾报告的准备工作，我们需要了解什么？

3. 单位：

万元（未税）

4. 对应品类是指：

该供应商/品牌经营的小类在步步高的总和。比如三全在我司经营2744,2745，那么对应品类为步步高2744,2745这两个小类的总和

5.其它：

建议先调取该供应商/品牌下所有单品，核对是否对应小类正确，是否有要剔除淘汰单品，是否有挂错小类单品，等等

请结合附件EXCLE《回顾模板》同时使用，除浅黄色部分以外单元格已设置公式，图表会根据既定表格的数据变动而变化，也可更改

相关术语及口径说明

论供应商生意回顾是怎样炼成的

论品牌生意回顾是怎样炼成的

请给我们工作提意见

第二章 论供应商生意回顾是怎样炼成的

找到文件夹位置,选择供应商模板,这里事实为供应商销售

可复制文件夹至“我的文件夹”,设定为自己品类信息

ORACLE Business Intelligence

目录

位置 /共享文件夹/采购/生意回顾2015版 (BI)

类型 全部 排序 名称 A-Z 显示更多详细资料

文件夹

- 我的文件夹
- 共享文件夹
 - backup
 - BBG_RA
 - BIP报表
 - Training
 - 会员折扣报表
 - 宝莱印花活动
 - 市场部
 - 物流部
 - 管理报表
 - 订货部
 - 采购
 - 39粽子销售汇总5.7
 - 供应商业绩回顾
 - 品类规划用报表
 - 库存到单品YY
 - 生意回顾2015版 (BI)
 - 供应商生意回顾
 - 品牌生意回顾

供应商生意回顾 上次修改 2015-4-13 16:17:19 | 创建者 R900914412X 展开 | 更多

品牌生意回顾 上次修改 2015-4-13 16:18:24 | 创建者 R900914412X 展开 | 更多

1.单品四象限 | 上次修改2015-4-13 16:17:19 | 创建者 R900914412X 打开 | 编辑 | 更多

2.关键性指标 | 上次修改2015-4-13 16:18:24 | 创建者 R900914412X 打开 | 编辑 | 更多

3.期末库存 | 上次修改2015-4-13 16:17:19 | 创建者 R900914412X 打开 | 编辑 | 更多

4.供应商销售趋势 | 上次修改2015-4-13 16:18:24 | 创建者 R900914412X 打开 | 编辑 | 更多

5.对应品类销售趋势 | 上次修改2015-4-13 16:17:19 | 创建者 R900914412X 打开 | 编辑 | 更多

6.到货率趋势 | 上次修改2015-4-13 16:18:24 | 创建者 R900914412X 打开 | 编辑 | 更多

7.城市表现 | 上次修改2015-4-13 16:17:19 | 创建者 R900914412X 打开 | 编辑 | 更多

8.对应品类表现 | 上次修改2015-4-13 16:18:24 | 创建者 R900914412X 打开 | 编辑 | 更多

第二章 论供应商生意回顾是怎样炼成的

1. 单品四象限

编辑过滤器更改为对应的时间和供应商编码，也可增加对小类或品牌的条件限制

商品 品牌 小类 供应商销售

商品 品牌 小类 销售额 毛利额 毛利率 同期销售额 同期毛利额 同期毛利率 供应商销售增长

过滤器

要将过滤器添加到分析标准，请单击“所选列”窗格中特定列的“过滤器”选项，或单击“过滤器”窗格标题中的过滤器按钮。要添加保存的过滤器，请在目录窗格中选择其名称。

月 介于 2015 / 01 和 2015 / 03 之间

AND 供应商编号 等于/位于 29001774 此处为金佰利供应商

判定根据供应商整体增长和供应商毛利率。今年一季度金佰利销售369万，增长38.6%

商品	品牌	小类	供应商净销售数量	销售额	毛利额	毛利率	同期销售额	同期毛利额	同期毛利率	供应商销售增长	毛利率增长	销售占比	贡献率	销售增长判断	毛利率判断
800392798-好奇大号男宝宝20片装标准装成长裤	好奇	2939-纸尿裤	4,017.00	13.2840	-1.6716	-0.1258	1.4688	0.0354	0.0241	8.0443	-0.1499	0.0360	-0.0045	高增长	低毛利率
800392797-好奇大号女宝宝20片装标准装成长裤	好奇	2939-纸尿裤	4,251.00	14.0797	-1.7471	-0.1241	1.7415	0.0104	0.0060	7.0848	-0.1300	0.0382	-0.0047	高增长	低毛利率
800392799-好奇加大号女宝宝16片装标准装成长裤	好奇	2939-纸尿裤	4,102.00	13.6490	-1.6230	-0.1189	1.7315	0.0534	0.0309	6.8826	-0.1498	0.0370	-0.0044	高增长	低毛利率
800392800-好奇加大号男宝宝16片装标准装成长裤	好奇	2939-纸尿裤	4,687.00	15.5806	-1.8694	-0.1200	2.0151	0.1472	0.0731	6.7320	-0.1930	0.0422	-0.0051	高增长	低毛利率
800397923-高洁丝3片日用丝薄棉柔体验装	高洁丝	2956-卫生巾		0.0000			0.0053	0.0010	0.1881					低增长	低毛利率
合计			297,410.00	368.9126	-19.8571	0.0538	266.1762	1.5309	0.0058	0.3860	-0.0596	1.0000	-0.0538	高增长	高毛利率

行 1 - 110 (所有行)

第二章 论供应商生意回顾是怎样炼成的

2.关键性指标

编辑过滤器更改为对应的时间和供应商编码，也可把季度替换为半年度/月份等

公历日历	供应商销售	供应商合规情况
年 季度	销售额 成本	订购金额 入库金额 到货率

过滤器

要将过滤器添加到分析标准, 请单击“所选列”窗格中特定列的“过滤器”选项, 或单击“过滤器”窗格标题中的

月 介于 2013 / 01 和 2015 / 03 之间
AND 供应商编号 等于/位于 29001774



这里同时能对比2014VS2013全年数据和2015Q1销售369万VS 2014Q1

	2015	2015 总计	2014				2014 总计	2013				2013 总计
	2015 Q 1		2014 Q 1	2014 Q 2	2014 Q 3	2014 Q 4		2013 Q 1	2013 Q 2	2013 Q 3	2013 Q 4	
销售额	368.9126	368.9126	266.1762	158.0800	164.8728	241.4297	830.5588	254.7875	183.7965	183.4619	205.6071	827.6531
成本	388.7696	388.7696	264.6453	150.8735	162.9288	247.5545	826.0022	247.7613	181.6561	179.7355	202.4410	811.5940
订购金额	500.7072	500.7072	300.7445	137.9507	172.9641	268.2388	879.8981	316.5022	186.1970	202.2567	304.6070	1,009.5629
入库金额	424.8899	424.8899	270.3009	134.0439	168.2377	257.5851	830.1676	285.7005	182.7539	162.0272	257.2451	887.7267
到货率	0.8486	0.8486	0.8988	0.9717	0.9727	0.9603	0.9435	0.9027	0.9815	0.8011	0.8445	0.8793

第二章 论供应商生意回顾是怎样炼成的

3.期末库存

编辑过滤器更改为对应的时间和供应商编码

公历历 供应商库存
 季度 月 供应商期末库存成本

过滤器
 要将过滤器添加到分析标准, 请单击“所选列”窗格中特定列

月 介于 2013 / 01 和 2015 / 03 之间
 AND 供应商编号 等于/位于 29001774



		供应商期末库存成本
季度	月	
2014 Q 1	2014 / 01	252.52
	2014 / 02	274.87
	2014 / 03	233.39
2014 Q 2	2014 / 04	220.22
	2014 / 05	214.41
	2014 / 06	204.35
2014 Q 3	2014 / 07	190.45
	2014 / 08	195.64
	2014 / 09	233.32
2014 Q 4	2014 / 10	221.16
	2014 / 11	248.81
	2014 / 12	258.29
2015 Q 1	2015 / 01	295.71
	2015 / 02	354.80
	2015 / 03	246.00

期末库存= (期初库存+期末库存) /2.期末库存系统从2013.5开始有数据记录

Key Performance Measure 关键业绩指标						
金佰利		Growth% Q1	2015 Q1	2014 Q1	Growth% FY	2014 FY
Inventory (days)	周转天数	-20.4	64	84		113
Inventory E.O.M	期末库存	11.5%	271	243		255 =(252.52+258.29)/2
GM ROII	库存投资回报率	-0.33	-0.31	0.02		0.02
Service Level (%)	到货率	-5.0%	84.9%	89.9%	6.4%	94.3%

第二章 论供应商生意回顾是怎样炼成的

4.供应商销售趋势/5.对应品类销售趋势

编辑过滤器更改为对应的时间和供应商编码.增加门店可比标识过滤器则为可比门店表现

公历日历	供应商销售
月 年	销售额 毛利率 毛利额

过滤器

要将过滤器添加到分析标准, 请单击"所选列"窗格中特定列的"过滤器"

月 介于 2013 / 01 和 2015 / 03 之间
AND 供应商编号 等于/位于 29001774

公历日历	供应商销售
月 年	销售额 毛利率 毛利额

过滤器

要将过滤器添加到分析标准, 请单击"所选列"窗格中特定列的"过滤器"

月 介于 2013 / 01 和 2015 / 03 之间
AND 供应商编号 等于/位于 29001774
AND 门店可比标识 等于/位于 1-可比门店

↓ 这里2015Q1销售369万

		01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	合计
	年													
销售额	2013	76	81	98	60	57	67	55	67	61	78	67	60	828
	2014	81	75	110	51	60	48	53	50	62	79	80	83	831
	2015	90	106	173										369
毛利额	2013	6.94	7.93	-7.85	2.44	1.45	-1.75	1.67	-0.46	2.52	-3.21	2.33	4.05	16.06
	2014	3.31	5.75	-7.53	3.76	0.63	2.82	-1.58	3.28	0.24	-2.55	-1.48	-2.09	4.56
	2015	-1.08	-0.82	-17.95										-19.86
毛利率	2013	0.09	0.10	-0.08	0.04	0.03	-0.03	0.03	-0.01	0.04	-0.04	0.03	0.07	0.02
	2014	0.04	0.08	-0.07	0.07	0.01	0.06	-0.03	0.07	0.00	-0.03	-0.02	-0.03	0.01
	2015	-0.01	-0.01	-0.10										-0.05

第二章 论供应商生意回顾是怎样炼成的

6.到货率趋势

编辑过滤器更改为对应的时间和供应商编码

公历日历	供应商合规情况
<div> <div>年</div> <div>月</div> <div>日</div> </div>	<div> <div>订购金额</div> <div>收货金额</div> <div>到货率</div> </div>

过滤器

要将过滤器添加到分析标准, 请单击“所选列”窗格中特定列的“过滤器”选项。

月 介于 2013 / 01 和 2015 / 03 之间
 AND 供应商编号 等于/位于 29001774

步步高对应品类的到货率趋势

公历日历	供应商合规情况
<div> <div>年</div> <div>月</div> <div>日</div> </div>	<div> <div>订购金额</div> <div>收货金额</div> <div>到货率</div> </div>

过滤器

要将过滤器添加到分析标准, 请单击“所选列”窗格中特定列的“过滤器”选项, 或单击“过滤

月 介于 2013 / 01 和 2015 / 03 之间
 AND 小类编号 等于/位于 2938; 2939; 2951; 2952; 2953; 2954; 2956; 2957



年	月	订购金额	收货金额	到货率
2014	2014 / 01	108.70	103.62	0.9532
	2014 / 02	55.99	54.78	0.9785
	2014 / 03	136.06	111.91	0.8225
	2014 / 04	27.68	26.47	0.9563
	2014 / 05	49.63	46.99	0.9468
	2014 / 06	60.63	60.58	0.9991
	2014 / 07	34.93	34.79	0.9959
	2014 / 08	34.84	33.76	0.9690
	2014 / 09	103.19	99.68	0.9660
	2014 / 10	71.41	68.29	0.9563
	2014 / 11	86.03	80.10	0.9310
	2014 / 12	110.80	109.20	0.9855
2014 总计		879.90	830.17	0.9435
2015	2015 / 01	184.59	183.88	0.9961
	2015 / 02	251.85	178.93	0.7105
	2015 / 03	64.27	62.08	0.9659
2015 总计		500.71	424.89	0.8486

年	月	订购金额	收货金额	到货率
2014	2014 / 01	6,546.36	4,516.42	0.6899
	2014 / 02	3,622.20	2,290.38	0.6323
	2014 / 03	5,300.66	3,620.72	0.6831
	2014 / 04	2,775.61	1,899.03	0.6842
	2014 / 05	3,420.14	2,599.97	0.7602
	2014 / 06	3,024.15	2,141.80	0.7082
	2014 / 07	2,854.31	2,114.16	0.7407
	2014 / 08	2,372.18	1,960.91	0.8266
	2014 / 09	4,123.37	3,135.85	0.7605
	2014 / 10	4,329.18	2,728.37	0.6302
	2014 / 11	4,342.00	3,018.58	0.6952
	2014 / 12	4,806.34	3,604.70	0.7500
2014 总计		47,516.50	33,630.89	0.7078
2015	2015 / 01	5,606.38	4,147.47	0.7398
	2015 / 02	4,508.42	3,177.91	0.7049
	2015 / 03	4,878.54	3,526.10	0.7228
2015 总计		14,993.33	10,851.48	0.7238

第二章 论供应商生意回顾是怎样炼成的

7.地区表现

编辑过滤器更改为对应的时间.区域可替换为城市/门店/等等

组织	供应商销售
区域	对应品类销售额 对应品类上年销售额 对应品类增长 2 供应商增长 供应商净销售额 供应商上年净销售额

过滤器

要将过滤器添加到分析标准, 请单击"所选列"窗格中:

月 介于 2015 / 01 和 2015 / 03 之间

这里2015Q1销售369万

每张表的数据一致
说明你在正确的路上



区域	对应品类增长	供应商增长	供应商净销售额	供应商上年净销售额
10106-大卖场永州区域	0.2225	1.01	25.16	12.51
10104-大卖场娄底区域	0.1644	0.69	27.56	16.31
10201-大卖场江西区域	0.0034	0.65	15.82	9.61
10105-大卖场湘西区域	0.1605	0.58	24.86	15.75
10109-大卖场长沙B区域	0.0173	0.57	5.46	3.48
10103-大卖场岳益区域	0.2735	0.56	33.68	21.62
20102-超市湘北区域	0.0962	0.55	11.40	7.33
20101-超市湘中区域	-0.0042	0.50	11.25	7.49
10102-大卖场郴衡区域	0.0913	0.48	18.47	12.45
10101-大卖场株洲区域	0.0293	0.39	36.81	26.47
20103-超市湘潭区域	0.1755	0.36	26.86	19.75
10107-大卖场湘潭区域	0.0845	0.31	56.34	42.85
10501-大卖场广西区域	0.0754	0.20	4.28	3.57
10108-大卖场长沙A区域	0.0934	0.02	68.57	66.99
10301-大卖场重庆区域	0.8511		2.40	
10401-大卖场四川区域	3.6787			
合计	0.1370	0.39	368.91	266.18

第二章 论供应商生意回顾是怎样炼成的

7.地区表现 等一下！哪里不对？ HAHA~

供应商编码和对应小类的**每一个事实**都要设置一次，操作如图：

The screenshot illustrates the steps to edit a filter formula in a BI tool. It shows two instances of the 'Filter' (过滤器) menu, both with 'Edit Formula' (编辑公式) highlighted. A red arrow points from these menus to the 'Edit Formula' (编辑列公式) dialog box.

编辑列公式 (Edit Column Formula) Dialog:

- 文件夹标题 (Folder Title):** 供应商销售 (Supplier Sales)
- 列标题 (Column Title):** 对应品类销售额 (Sales Amount by Category)
- ☒ 定制标题 (Custom Title)
- ☐ 包含 HTML 标记 (Include HTML Markers)
- 聚合规则 (总行数) (Aggregation Rule (Total Rows)):** 默认值 (总和) (Default Value (Sum))
- 可用 (Available):**
 - 主题区域 (Theme Area): 零售分析 (Retail Analysis)
 - 维度 (Dimensions): 事实 (Facts)
- 列公式 (Column Formula):**

```
FILTER("BBG Supplier Sales"."Sales Amt" USING  
("Item As Was"."Subclass Number" IN (  
2938','2939','2951','2952','2953','2954','2956','2957'))
```

The formula is shown in two versions, with the last part of the filter condition highlighted in red in both: `29001774')) / 10000`.

第二章 论供应商生意回顾是怎样炼成的

8.对应品类表现

编辑过滤器更改为对应的时间和小类编码

供应商销售

销售额 上年净销售额 毛利额 上年同期毛利 小类

过滤器

要将过滤器添加到分析标准, 请单击“所选列”窗格中特定列的“过滤器”选项, 或单击“过

小类编号 等于/位于 2938; 2939; 2951; 2952; 2953; 2954; 2956; 2957

AND 月 介于 2015 / 01 和 2015 / 03 之间

	销售额	上年净销售额	毛利额	上年同期毛利
小类				
2938-个人清洁婴儿用品	734	673.15	121.91	86.71
2939-纸尿裤	1,095	1,025.90	85.93	76.86
2951-卫生卷纸	2,782	2,800.55	157.63	-343.35
2952-抽纸	1,517	1,337.97	157.98	-67.65
2953-面巾纸	500	495.34	62.73	22.47
2954-湿巾	91	93.44	14.20	11.15
2956-卫生巾	4,547	3,500.81	-278.93	-30.43
2957-护垫	332	272.67	-26.65	7.37

复制到EXCLE, 其他
单元格均设有公式

同理根据单品明细表
做成相应格式即品类
表现完成

Segment Performance 品类表现										
	销售	同期销售	销售增长	毛利	同期毛利	毛利率	同期毛利率	毛利率增长	销售占比	贡献率
对应品类	11,597.1	10,199.8	13.7%	294.8	-236.9	2.5%	-2.3%	4.9%	100.0%	2.5%
2938-个人清洁婴儿用品	733.9	673.1	9.0%	121.9	86.7	16.6%	12.9%	3.7%	6.3%	1.1%
2939-纸尿裤	1,095.3	1,025.9	6.8%	85.9	76.9	7.8%	7.5%	0.4%	9.4%	0.7%
2951-卫生卷纸	2,782.1	2,800.6	-0.7%	157.6	-343.3	5.7%	-12.3%	17.9%	24.0%	1.4%
2952-抽纸	1,516.5	1,338.0	13.3%	158.0	-67.7	10.4%	-5.1%	15.5%	13.1%	1.4%
2953-面巾纸	499.6	495.3	0.9%	62.7	22.5	12.6%	4.5%	8.0%	4.3%	0.5%
2954-湿巾	91	93	-3.0%	14.2	11.2	15.7%	11.9%	3.7%	0.8%	0.1%
2956-卫生巾	4,547	3,501	29.9%	-278.9	-30.4	-6.1%	-0.9%	-5.3%	39.2%	-2.4%
2957-护垫	332	273	21.9%	-26.6	7.4	-8.0%	2.7%	-10.7%	2.9%	-0.2%

相关术语及口径说明

论供应商生意回顾是怎样炼成的

论品牌生意回顾是怎样炼成的

请给我们工作提意见

第三章 论品牌生意回顾是怎样炼成的

可是有的品类供应商不止一个，多变不定或者更换负责人编码不全。求解？

请用品牌模板,这里事实为销售

ORACLE Business Intelligence

目录

位置 /共享文件夹/采购/生意回顾2015版 (BI)

类型 全部 排序 名称 A-Z 显示更多详细资料

文件夹

- 我的文件夹
- 共享文件夹
 - backup
 - BBG_RA
 - BIP报表
 - Training
 - 会员折扣报表
 - 宝莱印花活动
 - 市场部
 - 物流部
 - 管理报表
 - 订货部
 - 采购
 - 39粽子销售汇总5.7
 - 供应商业绩回顾
 - 品类规划用报表
 - 库存到单品YY
 - 生意回顾2015版 (BI)
 - 供应商业绩回顾
 - 品牌生意回顾

供应商生意回顾 | 上次修改 2015-4-13 16:17:19 | 创建者 R900914412X
展开 | 更多

品牌生意回顾 | 上次修改 2015-4-13 16:18:24 | 创建者 R900914412X
展开 | 更多

1.单品四象限 | 上次修改
打开 | 编辑 | 更多

2.关键性指标 | 上次修改
打开 | 编辑 | 更多

3.期末库存 | 上次修改20
打开 | 编辑 | 更多

4.销售趋势 | 上次修改20
打开 | 编辑 | 更多

5.对应品类销售趋势 |
打开 | 编辑 | 更多

6.到货率趋势 | 上次修改
打开 | 编辑 | 更多

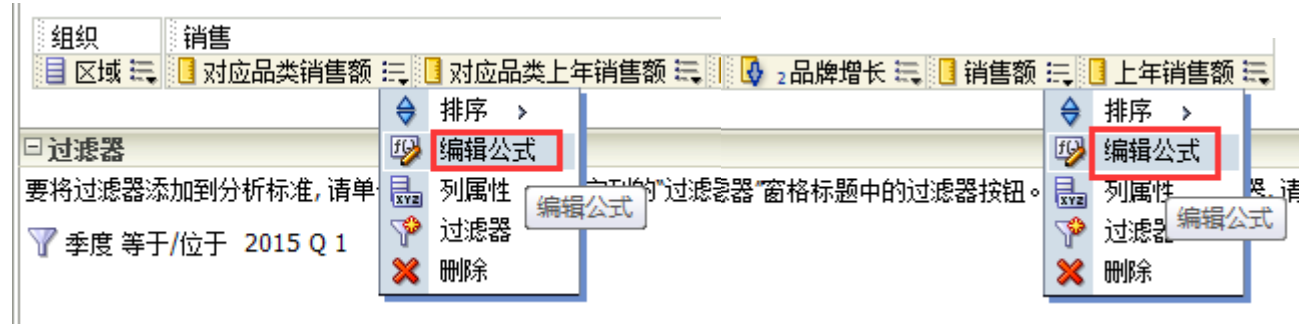
7.城市表现 | 上次修改20
打开 | 编辑 | 更多

8.对应品类表现 | 上次修
打开 | 编辑 | 更多

第三章 论品牌生意回顾是怎样炼成的

制作过程同供应商生意回顾,只是把编码处改为品牌.这里以三全为例

同样麻烦一点的地区表现, 每一个事实都要设置一次, 操作如图:



相关术语及口径说明

论供应商生意回顾是怎样炼成的

论品牌生意回顾是怎样炼成的

请给我们宝贵的意见

那以后生意回顾不找BI了咯？

NO NO NO,我们将持续为大家服务,视情况可提供以下：

- 1.销售构成表（正常、促销、出清、折扣占比、毛利及增长情况）
- 2.周转天数供应商对比对应品类
- 3.价格带/子分类分析
- 4.根据对应品类表现的四象限分析

.....

另外我们将优化市场（尼尔森）数据，比如市场价格指数及TOP单品明细

请给我们宝贵的意见

对于过去回顾报表的评价？

对于以后回顾报表的建议？

对于我们工作其他的想法？

.....

感谢支持~！

谢

如有任何问题请联系BI团队！

罗湘江 13789325131

谭 郁 13873255240
