

# Power-BI 开发平台

产品介绍

2012

## 目 录

奥威智动介绍.....	3
有了 ERP 还缺什么 .....	错误! 未定义书签。
查询 VS 分析.....	5
报表 VS BI.....	5
POWER-BI 设计理念 .....	6
POWER-BI 产品构成 .....	7
POWER-BI 绿色开发平台模块.....	7
POWER-BI 绿色开发平台架构.....	8
POWER-BI 产品特点 .....	9
POWER-BI 应用价值 .....	10
POWER-BI 应用蓝图 .....	10
POWER-BI 开发平台功能介绍.....	11
■ 数据视图管理 .....	11
■ 数据转换管理 .....	11
■ OLAP 数据库管理.....	12
■ 多维报表设计 .....	13
■ 多维报表浏览 .....	14
■ 智能分析报告设计.....	15
■ 即席报表设计 .....	16
■ 安全管理体系 .....	17
客户案例简介.....	18
■ 广东天章纸品 .....	18
■ 北京晓通网络 .....	19
■ 深圳闻泰集团 .....	20
■ 东莞捷通电讯 .....	20
■ 东莞琪胜鞋业 .....	21
■ 潍坊菱业电梯 .....	21
■ 北京普天太力 .....	22
■ 珠海联晟资产托管.....	22

# 奥威智动介绍

## ■ 公司使命

通过不断地知识创新、积累与传播，以普及商业智能应用为己任，为中国中小企业及相关信息化解决方案供应商提供商业智能产品、咨询与培训服务，构建 BI 绿色生态社区，帮助顾客达成信息化最后一公里，真正提升信息化应用价值。——Every business decision makes based on intelligences。

## ■ 公司目标

构建 BI 绿色生态社区，达成信息化最后一公里，真正提升信息化应用价值。

## ■ 经营宗旨

帮助顾客达成信息化最后一公里，真正提升信息化应用价值。

## ■ 核心价值观

### ● 价值

首先，我们认为，产品技术的价值在于应用，而不是技术本身：在企业管理应用领域，技术第一要承担的责任是体现应用价值。同时，我们认为，客户是我们的朋友，利益与价值应该共享。

### ● 快乐

对于员工，如同我们的家人，我们希望我们的员工快乐工作，快乐生活：快乐拥有一切，快乐也创造一切！

### ● 责任

首先，我们要对客户承担真正提升其信息化应用价值的责任；同时，我们还将承担应尽的社会责任，履行社会义务，尽自己的一份薄力，帮助社会上需要帮助的人们。

### ● 绿色

绿色就是杜绝资源的浪费，技术资源也是如此。构建 BI 绿色生态社区，让开发者能以最小的代价开发出来优秀的 BI 解决方案及应用。

## ■ 咨询/实施能力

具有强大的咨询与实施开发力量，熟悉企业 ERP 运作模式，能够快速在不同品牌的 ERP 数据基础上建立数据仓库与多维数据库模型。

## ■ 公司资质：

- ◆ 中国信息化推进联盟 BI 专委会会员单位
- ◆ 国家双软认证企业

## ■ 公司荣誉

- ◆ 获 CCID “2006 年中国商业智能应用创新产品奖”
- ◆ 获中国商业智能网“2006 年中国商业智能优秀解决方案奖”
- ◆ 获 CCID “2006-2007 年中国中小企业首选商业智能品牌奖/产品与解决方案奖”
- ◆ 获中国商业智能网“2007 年中国商业智能优秀产品”
- ◆ 获 BI 领域“2009 年度中国软件渠道最佳选择品牌奖”
- ◆ Power-BI 获“2009 年国家科技型中小企业技术创新基金立项”
- ◆ 获“2009 年中国商业智能优秀产品软件厂商”
- ◆ Power-BI “获 2011 商业智能产品最佳创新奖”



# 有了 ERP 还缺什么

## ■ 报表分析方面需要优化

ERP 是一个事务处理系统，它的重点在于进行业务的过程记录与控制，在报表分析处理方面有着先天的缺陷：

- 无法实现不同管理角色的分析要求

ERP 中虽然有着大量的报表，却无法按不同管理角色来个性化设置分析平台，同时，繁琐的查询操作使管理者望而却步。

- 报表计算速度慢

在 ERP 技术中，报表需要在查询过程中重新计算，当数据量较大时，报表的计算速度非常慢，并且会严重影响网络中其他用户的使用效率。

- 需要大量的手工处理

因为 ERP 中的报表过于死板，所以，当管理决策者需要某一个特定报表时，需要通过手工在 EXCEL 电子表格中进行处理才能得到，也就失去了及时为决策提供科学准确的数据的意义。

- 无法实现多维度地分析

因为 ERP 中的报表是静态报表，如果需要一张统计产品在各区域的销售报表，或者是各区域所有产品的销售报表，则需要通过多张报表经过多次的手工组合才能做到。

- 无法灵活实现跨年度分析

当需要分析某一产品的本期销售与上年同期对比以及本年累计销售时，ERP 系统也同样困难重重。

- 报表二次开发难度大

如果管理者需要的报表需要通过二次开发来实现，会投入较大的时间与货币成本，同时，一旦报表要求稍有变化，就需要重新设计。

- 无法按照决策思维方式去了解信息

当管理决策者通过报表发现某一项事实存在着异常或疑问时，通常希望立刻得到相关答案，如：为什么会出现这种问题？与之关联的数据有哪些？例如，发现某一类产品销售同期为负增长，那么，到底是哪几种产品出现了大的负增长呢？而这些产品又主要是在因为哪些客户的原因造成了负增长呢？这些客户是哪些业务员经手的？是不是退货率很高？.....此时，在 ERP 系统中，根本无法按照这样的思维模式地得到数据，这需要大量的手工处理才能在最后得到，并且，当某一个条件发生变化时，又需要重复的工作量以获得信息。

- 无法直观地以图表方式呈现

虽然 ERP 中有着一定的图表分析功能，但其功能是非常弱的，对于管理决策者来说，对一些关键信息，通常更愿意通过图表的形式来分析，如销售的走势，库存的构成，同一产品在不同客户的销售对比等。如果想在一份分析报告中，综合各项数据，实现图文并茂，更需要大量的手工处理。

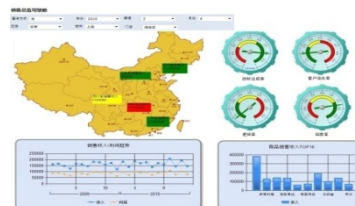
## ■ 管理应用方面需要补充

目前国内主流的 ERP 基本上都是从财务软件演化而来，并且因为实施的众多因素，使 ERP 在许多企业的应用变成了一个简单的电子记账工具，而在真正帮助决策者提高决策水平上，却显得非常无力。可是，越来越多的企业管理决策者，不但希望信息化能夯实基础管理，同时还希望提高管理决策水平：

- 哪些客户为潜在流失客户？这些客户是核心客户吗？为什么会发生客户流失？
- 哪些产品为潜在淘汰产品？哪些员工的销售业绩持续下降？
- 有哪些物料有着呆滞的风险？库龄分布情况是怎么样的？这些物料是何时入库的？为什么会发生入库？
- 主要物料的价格波动情况是怎样的？又有哪些物料的价格波动较大？
- 如何在现有财务软件的基础上快速部署预算管理与分析？
- 如何有效监控每个分支机构的赢利情况以及费用明细？
- 如何进行常用财务指标的分析？如何利用杜邦分析模型来进行模拟决策？
- 如何进行资金占用的分析？如何快速预测未来资金的流入与流出情况？
- .....

## 报表 VS BI

- BI=报表？
- BI≠报表！
- 报表只是 BI 的一部分
- 报表
  - 越来越多、越来越复杂；
  - 大量手工处理，越来越容易出错，无法及时获取；
  - 仅仅知道发生了什么，无法快速识别到底有没有问题？问题的原因什么？
- 仪表盘+多维分析+钻取
  - 是“人”在决策！
  - 任意分析路径，想到哪就到哪，符合人脑的决策思维习惯；
  - 任意拖拽与旋转，一个模型变出数十张报表；
  - 任意鼠标钻取，直至还原事件本身；
  - 任何时候，任何地点都可获取及时且准确的经营数据；
  - 快速识别有没有问题？问题是什么？问题的原因又是什么？



## 查询 VS 分析

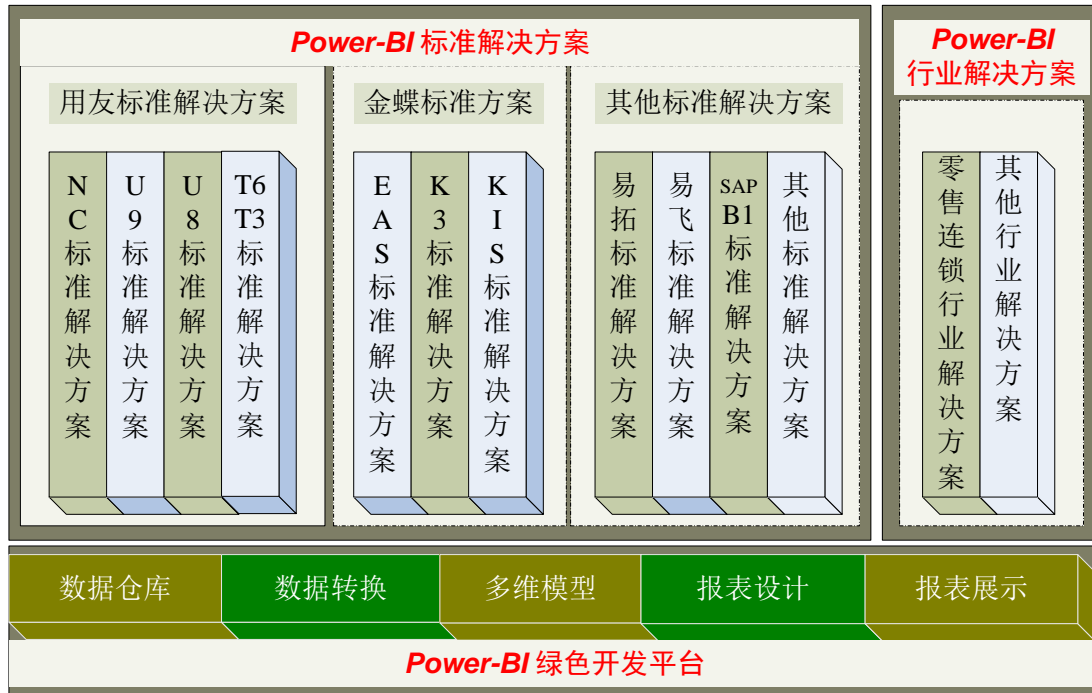
- 查询仅仅只能告诉你结果是什么？有没有问题？不管查询的界面是多么炫，多么简单，多么便捷
  - 仅仅只有结果！
  - 报表就只能达到查询的效果。
- 分析才能告诉你问题的原因是什么？
  - 分析需要多个维度任意组合。
  - 分析路径是不确定的，虽然可以总结出一些常规的路径，但在实践中，总会需要走一些非常规的路径。
  - BI 才能真正实现分析。
- BI 真正的价值在于，当它告诉你 2008 年的收入与 2007 年相比，下降了 5.3%时，能告诉你为什么。
  - 先从各分店的角度分析，发现前两大店的收入只有 2007 年的 80% 左右。
  - 再从商品的角度来分析，哪些品类的销售同比下降
  - 再从时间的角度来分析，下降较快的品类是否有季节性？
  - 再回到分店的角度来分析，下降较快的品类在其他分店的情况是否也是如此呢？
  - 再从客户的角度来分析，这些品类又主要是哪些客户在消费？哪些大客户的销售同比下降导致了这种结果？
  - 再回到时间的角度来分析，看这个季度的每个月收入，到底哪个月下降最快？
  - .....

- 简单的产品才是伟大的产品!
- 伟大的公司总是创造需求，而不是满足需求!
- 用户体验是一种核心竞争力!
- 80/20 原则
  - 不同企业 80%的需求都是一样的，20%的个性化需求则通过个性化开发来实现
  - 让用户以 20%甚至更低的代价得到 80%的需求满足
- 愿景 Visions
  - 构建 BI 绿色生态社区!
    - ◆ 绿色，就是杜绝资源的浪费，技术资源也是如此。
    - ◆ 要构建 BI 绿色生态社区，就要让开发者能以最少的代价开发出来优秀的 BI 解决方案及应用。
    - ◆ 开发平台+标准解决方案
    - ◆ 苹果 Iphone+AppStore
    - ◆ Google 的 Android
  - 让每个决策者都基于数字来进行决策!
    - ◆ Every business decision makes based on intelligences.

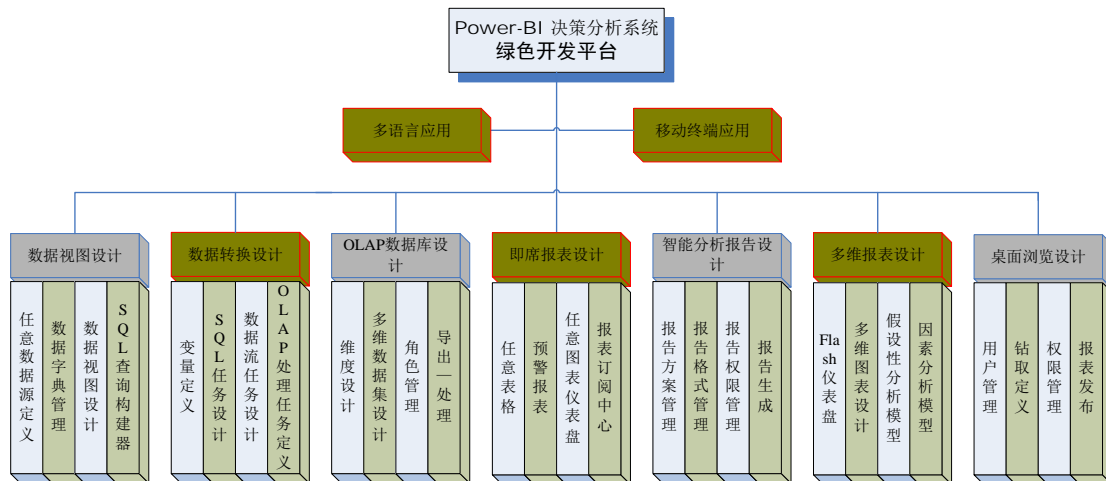


# Power-BI 产品构成

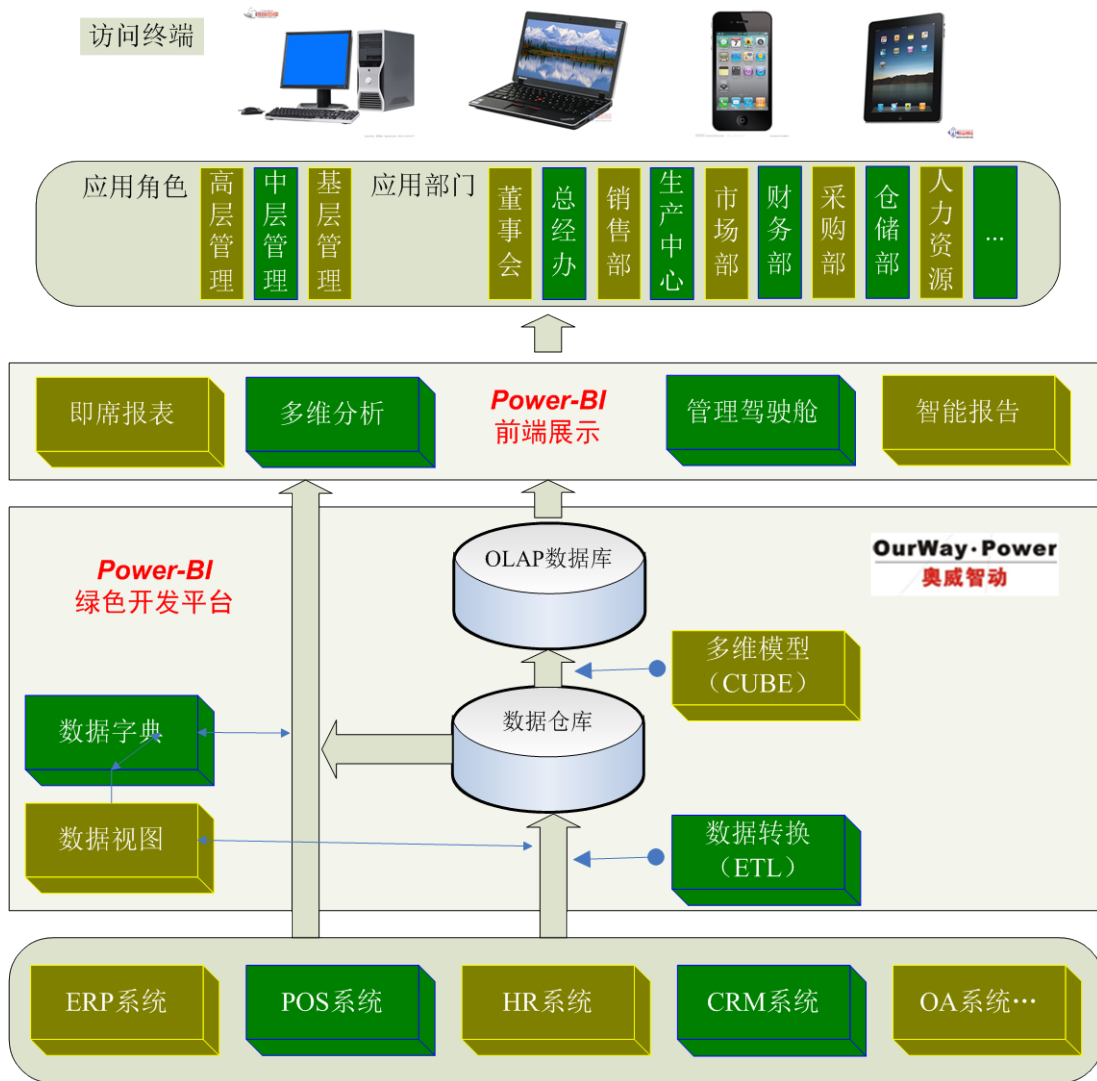
OurWay·Power  
奥威智动



## Power-BI 绿色开发平台模块



# Power-BI 绿色开发平台架构





# Power-BI 产品特点

- 最经济的总拥有成本（TCO）
  - 产品价格平易近人
  - 标准方案快速应用，零开发成本
  - 绿色开发平台，突破人力资源瓶颈
  - 对硬件资源要求不高
- 简易
  - 数据视图/数据字典，快速生成查询 SQL
  - 简单、便捷的 ETL 开发
  - 向导式快速生成 OLAP 分析模型
  - 拖拽快速制作各种仪表盘、报表、图表、报告
  - 快速发布部署客户端应用
  - 与其他系统快速集成，实现单点登陆
- 安全
  - 模块/菜单/方案/钻取各项权限均有控制
  - 可以控制到某一个维度（如部门）或者单元（如销售利润）
  - 可视化授权，无须任何脚本
- 灵活
  - 多维度、任意组合、任意路径
  - 丰富的仪表盘与图表，随需而动，智能展现
  - 任意钻取，直到最明细数据，问题无所遁形
  - 方案管理让每个用户轻松拥有个性化的分析平台

## Power-BI 应用蓝图

### ■ 高层管理

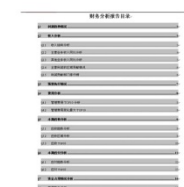
- 每天打开电脑，桌面就可以看到最新的 KPI 仪表盘
- 有时间的话，登陆 BI 系统，进入到自己的管理驾驶舱界面
- 通过仪表盘，快速发现 KPI 是否异常，如有异常，则可钻取到多维分析报表，进行多角度分析，甚至可钻取到最明细的业务凭证，最终找到问题的原因
- 针对某个报表，可进行点评，并发起讨论，要求各部门做出合理解释及改善措施
- 常用或重点监控的 KPI 或报表，可通过定时或预警方式，以邮件或短信的方式推送，不再有时间与地点的限制，如：
  - ◆ 收入低于目标
  - ◆ 销售周报/月报

### ■ 中层管理

- 马上就要开季度经营会议了，点击一下按钮就可以自动生成数十页的智能分析报告（WORD/PPT），让自己有更多的时间去思考数字背后的原因，并提出改善建议
- 运用多维分析模型，充分利用自己的专业知识，找出冰山下面的更深层次的原因
- 定时或预警邮件（短信）让自己随时掌握部门绩效，更好的进行过程管理

### ■ 数据分析人员/业务人员

- 不管领导要什么报表，都不再需要加班了
- 定时或预警邮件（短信）可随时掌握个人的业绩与工作目标：如还有多少到期应收催款，这个月的业绩、提成等。



## Power-BI 应用价值

- 达成信息化最后一公里：将 ERP 的数据直接延伸到决策者的桌面，达成信息化的最后一公里，让决策者直接操控企业经营数据，从而真正体验到信息化的价值！
- 信息搜索引擎：
  - 及时、准确呈现关键信息，让决策者远离信息洪水，有更多的机会思考！
  - 相关信息任意关联钻取，决策思维不再受到任何限制！
- 数字说话，科学决策：不仅知道结果，还知道原因；不但可以事后分析，还能事前预警。
- Power-BI 绿色开发平台：Practical 实用、Short period 周期短、Low cost 低成本、Easy 易用、Low risk 低风险

# Power-BI 开发平台功能介绍

## ■ 数据视图管理

通过数据字典及数据视图管理，可将 ERP\CRM\OA 等信息系统的数据库结构翻译成业务语言，把不同业务主题涉及到的表之间关联关系固定下来，这样，对于报表及分析模型的开发者而言，不再需要花费大量的时间去研究 ERP\CRM\OA 等信息系统的业务及数据逻辑，只需要将分析需要用到的字段拖动过来，即可自动生成 SQL 查询脚本，最终实现非 IT 专业的业务人员，也可轻松设计报表及分析模型。

### ➢ 任意数据源

可通过连接向导根据 ODBC、OLEDB、SQLServer，及其他任意数据库提供的连接驱动，如 SQL Server、Oracle、Mysql、Informix、Excel、OLAP 等，连接任意数据源，并自动生成连接字符串。

### ➢ 表元数据设计

可直接读取数据源的物理表 (Table) 及视图 (View)，并可修改字段设计，如字段名称、字段说明、字段类型、字段宽度等。通过生成物理表，即可在后台自动生成修改后的物理表。

### ➢ 数据字典

通过修改表与字段说明来建立数据字典 (语义层)，并可导出到 EXCEL 文件，也可通过 EXCEL 文件导入数据字典。另通过上传/下载数据字典功能，与 Power-BI 远程应用服务器的连接，实现常用 ERP 如金蝶 K3 或用友 U8 的数据字典的下载。

### ➢ 数据视图

可根据不同业务分析主题，建立数据视图：通过鼠标拖拽来制作、修改数据视图，以创建表与表之间的关联 (join/left join/right join) 关系。

### ➢ 查询构建器

根据数据字典 (语义层) 及数据视图，通过鼠标拖拽自动生成报表查询 SQL、MDX 脚本。

## ■ 数据转换管理

通过数据转换管理，可实现从任意数据源，根据不同的分析主题，将海量数据通过全量与增量的数据更新策略，抽取、转换、装载 (ETL) 到数据仓库中。

### ➢ 变量管理

在数据转换的过程中，通常需要设置一些变量，来实现不同的算法，如增量更新周期、是否计算 0 出库成本等。变量可实现嵌套应用，以满足复杂的应用。

### ➢ 数据流任务

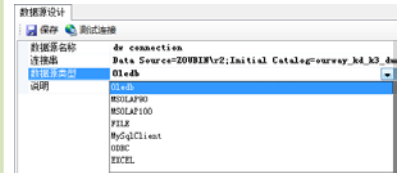
通过数据流任务，实现从源数据库到目的数据库的数据抽取转换的功能。来源 SQL 可来自手工输入、或变量。

### ➢ SQL 任务

通过 SQL 任务，实现数据仓库的数据清理。来源 SQL 可来自手工输入、或文件。同时，可在 SQL 中使用变量。

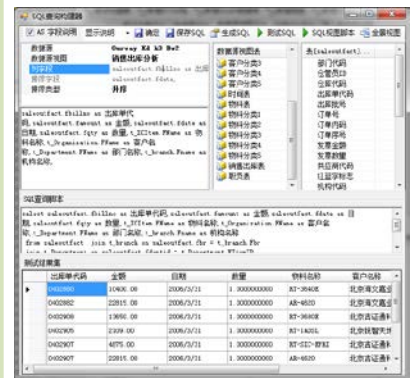
### ➢ OLAP 任务

通过 OLAP 任务执行 XMLA 脚本，实现如还原、刷新等 OLAP 操作。



名称	说明	数据类型	长度	是否必填	是否主键
id		int	4	是	是
name		varchar	50	否	否
parent_id		int	4	否	否
parent_name		varchar	50	否	否
parent_type		int	4	否	否
parent_desc		varchar	50	否	否
parent_status		int	4	否	否
parent_level		int	4	否	否
parent_order		int	4	否	否
parent_desc		varchar	50	否	否
parent_status		int	4	否	否
parent_level		int	4	否	否
parent_order		int	4	否	否

名称	说明	数据类型	长度	是否必填	是否主键
id		int	4	是	是
name		varchar	50	否	否
parent_id		int	4	否	否
parent_name		varchar	50	否	否
parent_type		int	4	否	否
parent_desc		varchar	50	否	否
parent_status		int	4	否	否
parent_level		int	4	否	否
parent_order		int	4	否	否
parent_desc		varchar	50	否	否
parent_status		int	4	否	否
parent_level		int	4	否	否
parent_order		int	4	否	否



## ■ OLAP 数据库管理

通过数据转换将源数据抽取到数据仓库中后，就开始根据分析需求创建分析模型。此时，模型设计者只要回答三个问题，即可快速制作 OLAP 数据库：

1、要分析哪些内容？如销售分析模型，要分析收入、数量、利润等内容，

2、要从哪几个维度分析？如销售分析模型，要从时间、客户、产品、业务类型等维度来分析。

3、这些数据从哪里来，表与表之间的关联关系是怎么样的？如销售分析模型，要从销售出库单中取数。此时，围绕销售出库单创建与各维度之间的视图。

弄清楚这三个问题之后：

1、即根据分析主题建立数据视图。

2、然后通过简单的维度向导，即可快速建立时间、父子及普通维度。

3、然后创建多维数据集，将收入、数量等对应的字段设计成度量值，并快速衍生生成复杂的计算成员，如本年累计、同比环比、期初期末余额等。

4、其复杂的权限控制通过简单的鼠标勾选即可实现。

5、设计管理驾驶舱舱及多维报表。

➤ 维度管理

通过维度向导来快速建立普通/父子/时间维度。

➤ 多维数据集（CUBE）管理

根据分析主题来定义 CUBE 的关键对象，如销售出库分析，其事实表为销售出库表，维度包括时间、产品、客户、业务员等，度量值/计算成员包括金额、数量、利润、本年累计、同比环比等。

➤ 角色管理

通过角色管理，来实现数据权限的控制。一个角色对应一个或多个 NT 用户或用户组，授权其可以看到哪些 CUBE 的数据（如销售出库分析），哪些维度的数据（如华南区总监只能看到区域这个维度中华南区的内容），哪些度量值（如只能看到销售金额，即看不到销售利润）。

➤ 实时 MOLAP

如果某个维度表或事实表在记录发生改变之后，即能够马上刷新 OLAP，看到变化后的分析结果，即可通过设置某个维度或度量值组为实时 MOLAP 来实现。

➤ 多语言 OLAP

为满足某些客户需要看到英文分析模型的需求，通过多语言设置，即可实现纯英文的 OLAP 分析模型创建与显示。



# Power-BI 开发平台功能介绍

## ■ 多维报表浏览

多维报表发布后，浏览用户可通过鼠标操作即可进行动态的分析，实现一个分析模型变成数十张报表的神奇效果。

- 动态分析：通过简单的鼠标操作，即可进行动态分析。
  - ◆ 展开/折叠：多级分析时，通过单击即可任意展开或折叠。
  - ◆ 任意排序：可按任意列进行排序，或只显示 TOP10。
  - ◆ 任意筛选：勾选即可任意筛选，直观且简单。当一个界面中同时存在多个数据表时，即可单独进行筛选，也可统一筛选。
  - ◆ 任意样式：任意更改样式，如将客户切换到列、增加本年累计收入、去掉销售数量等，只需要通过鼠标拖拽即可。

### ➢ 方案管理

方案管理一直是 Power-BI 的独特功能，通过它使每个用户都可轻松个性化。

它可以使报表开发者与报表消费者实现合理的分工协作：报表开发者只需要制作多维分析模型，并根据不同的图表擅于表达的分析角度来制作并发布不同的多维报表。这个多维报表可能同时有数十个报表消费者，每个报表消费者的喜好或习惯都是不同的，亦或者，领导并不习惯不断的拖拽鼠标来操作电脑，他希望有一个固定样式的分析模型。这样，报表消费者们就可以完全自由的定义自己的分析方案了。只要通过鼠标拖拽，完成报表样式的设计之后，保存为方案，不但可以私有，也可以共享给其他用户。

### ➢ 多图表联动

如显示了每个区域的销售柱形图，此时，点击任意区域的柱子，又会出现该区域的产品结构图及历史趋势图。

### ➢ 任意钻取路径

在任意单元格，双击即可实现钻取。钻取时，既可按照预设路径钻取，也可实现任意路径钻取。

当在查询客户销售排行榜的时候，是不是想看其中某个客户的其他相关数据，比如该客户的应收款余额？账龄分布情况？当在查询业务员销售排行榜时，是不是想知道前几位的业务员的费用情况？应收款情况？甚至是有没有借款？当在查询某个产品的销售订单数据时，是不是想知道该产品的材料成本构成？生产的情况？

所有类似这些既有关联，但又存在于不同的业务系统中的数据，可在 Power-BI 中实现任意钻取。

钻取到目的多维报表时，还可选择不同的方案。使钻取变得更加灵活。

### ➢ 任意肤色风格切换

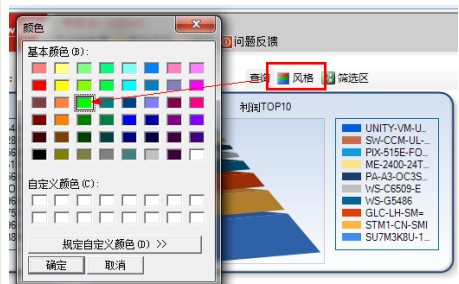
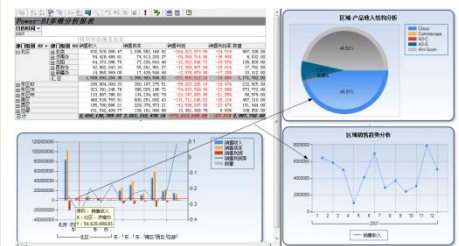
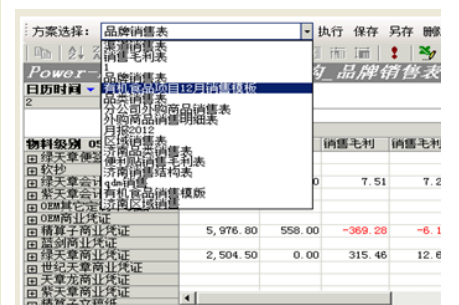
许多客户有不同的 VI 风格，所以，如果希望展现出来的图表也有相似的风格时，无须复杂的设置，只须简单的选择风格主色调即可。

### ➢ 快捷键

时间切换最常进行的，比如按年、按月、按上月等，此时系统提供众多快捷键，快速切换时间。

### ➢ 模糊条件查找

当想在应收账款周转分析报表中，从数千个客户中找到某个或某些客户时，即可通过维度模糊条件查找功能快速定位。



# Power-BI 开发平台功能介绍

## ■ 智能分析报告设计

通过简单的设置，即可定义图文并茂的 WORD/PPT 分析报告，可读取不同的数据源数据，集成了趋势分析、结构分析、同比分析、因素分析、排行榜分析、任意表格以及个性化的自定义 SQL、自定义 MDX 等多种分析方式，表格、图形、文字任意选择。

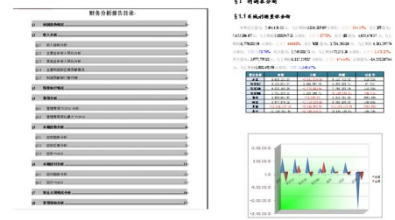
它只需要点击一下按钮，数十页内容复杂，图文并茂，任意主题，任意分析方法的 WORD/PPT 分析报告即可在 1-2 分钟之内制作完成。解放管理者的人工工作量，让管理者有更多的时间去思考数字背后的意义，并提出改善措施。

### ➢ 技术特点：

- ◆ 支持 MSSQL SSAS: 直接从 OLAP 中取数，无须编写任何代码。
- ◆ 支持任意关系数据源：通过 ODBC 连接任意数据源，借助自定义 SQL，只须编写简单的 SQL 查询。

### ➢ 功能特点：

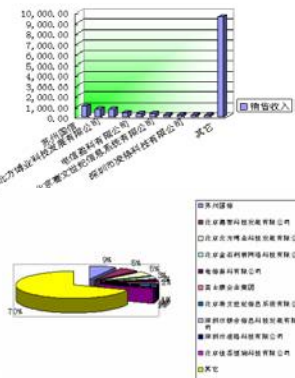
- ◆ 图文并茂，智能生成文字：集成了趋势分析、结构分析、同比分析、因素分析、排行榜分析、任意表格以及个性化的自定义 SQL、自定义 MDX 等多种分析方式，表格、图形、文字任意选择，智能生成。生成的图表还可以再编辑。
- ◆ 取数方便，内容多样：突破了以往同行软件一般从 EXCEL 电子表格中导入财务三张报表，生成财务报告的限制，Power-BI 自动分析报告引擎可以直接从 ERP 系统及其它数据库中取数，报告的内容不但可以生成财务内容的分析报告，还可以生成销售、存货、采购、应收、人力资源甚至任意组合的分析报告。
- ◆ 方案管理，满足任意角色需要：提供方案权限设置功能，不同的角色可以设置不同的报告方案，更好地保证数据的安全性。同时，方案的导入导出功能使得维护变得更加容易。
- ◆ 任意钻取，不再在止步于结果：以往不论是同行软件自动生成的分析报告，还是手工制作的分析报告，都是一些静态的数据与文字，当决策者对其中某个结果或原因有疑问时，仅凭这份分析报告是无法继续追溯下去的。Power-BI 智能分析报告引擎在报告内容中加入链接，这样，如果需要，决策者在阅读某项分析内容时，可以随时链接相应的多维分析页面，从而进行任意的钻取分析。



## · § 4 排行榜分析示例—客户销售收入排行榜

本期排行前 10 位的分别是：苏州固锴为 1,047.53 万元，北京德智科技发展有限公司值为 732.34 万元，北京北方伟业科技发展有限公司值为 732.34 万元，北京金石利网络科技有限公司值为 303.16 万元，电信盈科有限公司值为 303.16 万元，富士康企业集团值为 301.77 万元，北京赛文世纪(集团)有限公司值为 205.93 万元，深圳市联合信息科技发展有限公司值为 197.27 万元，深圳市凌格利公司值为 172.19 万元，北京佳易恒瑞科技有限公司值为 166.52 万元。

公司	销售收入	销售利润	利润率
苏州固锴	1,047.53	-488.39	-46.61
北京德智科技发展有限公司	732.34	-903.19	-123.32
北京北方伟业科技发展有限公司	732.34	-903.60	-123.37
北京金石利网络科技有限公司	303.16	-500.00	-165.00
电信盈科有限公司	303.16	-500.00	-165.00
富士康企业集团	301.77	-12.64	-4.19
北京赛文世纪(集团)有限公司	205.93	-166.29	-80.71
深圳市联合信息科技发展有限公司	197.27	-150.57	-76.33
深圳市凌格利公司	172.19	-38.28	-22.24
北京佳易恒瑞科技有限公司	166.52	-151.13	-90.82
其它	9,570.00	-3,378.65	-35.30
总计	13,075.66	-6,712.26	-51.37



## ■ 即席报表设计

Power-BI 提供简单的向导模式，加上可视化设计界面，可快速设计出各种形式的报表，且各报表之间，可轻松设计钻取与链接。同时，报表订阅中心可将设计好的报表定时或预警发送到用户的邮箱或手机上。

### ➢ 共享元数据

可将数据源、数据集、参数、图片设置为共享，这样，在报表的定义过程中，可通过鼠标拖拽即可轻松重复使用。

数据集可通过查询构建器自动生成 SQL 或 MDX 脚本来实现。

### ➢ 参数查询

可设置复杂的参数来进行条件查询，参数可手工录入或来自于一个结果集，可单个值或多个值，也可加入复杂的表达式。

### ➢ 报表钻取

为了实现穿透式报表查询，可以通过报表钻取功能实现报表之间的链接，同时，可自动进行报表参数的传递。

### ➢ 报表订阅

一般情况下，管理人员需要主动登录到系统中，并查询某个报表，才能得到这个报表的结果。但在管理实务中，管理人员会非常忙，他可能没有时间去登录系统，但仍然希望在有空时，就可以看到关注的报表结果；或者，他希望不管他看不看，只要某项业务数据存在异常，就将报表提供给他。这样，我们就可以使用报表从 PULL 转变为 PUSH。

为了满足这种需求，Power-BI 开发版增加了报表订阅功能：

1、定时发送：可在定义好报表之后，设置每天/某月某天/每月某天来定时发送该报表到某人的邮箱中。如老板希望在每个月的 5 号看到公司的利润分析报表。

2、预警发送：可在定义好报表之后，设置该报表数据满足某个条件时，即触发将该报表发送该报表到某人的邮箱中。如当销售订单的利润为负时，发送订单明细，或者当存在某个区域的销售任务未完成时，发送区域销售分析报表。或者，当采购价格高于某个值时，发送采购明细。

3、可将该报表转换为 EXCEL/PDF/IMAGE/HTML/WORD 等不同样式发送，也提供报表链接地址直接进入报表系统查询。

4、同一张报表，发送给不同的用户时，会根据数据权限得到不同的结果。

5、可发送为邮件、短信或彩信。

### ➢ 报表桌面

如果一个领导希望打开自己的电脑时，桌面上即可显示其关注的 KPI，不需要登录一个系统去查询报表，并可定时更新。

### ➢ 报表讨论区

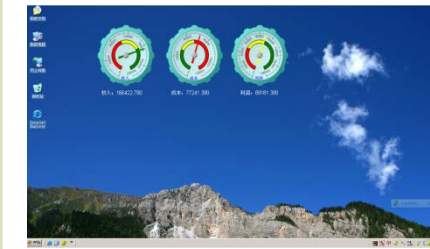
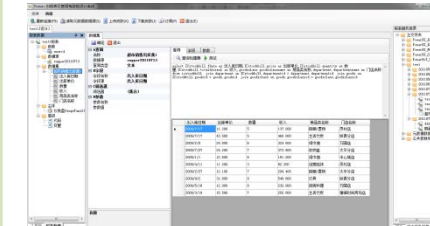
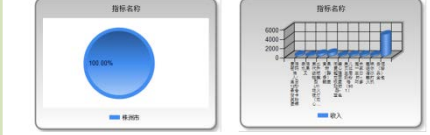
BI 分析平台的价值之一，就是建立一个共享的报表平台。一旦大家有了统一的统计口径，那么，在针对同一张报表内容时，大家就可以畅所欲言，就某一张报表发表自己的观点或评论。如公司各区域的销售报表，每个区域经理可以总结自己部门的业绩为什么会如此，将采取哪些改进措施等。当总经理再打开这张报表时，可以看到各区域经理的解释说明，并可以发表自己的观点及指示。



2010年1月至5月南10名排行榜

名次	门店	门店	门店	门店	门店
1	西行店(07946)	中心城店(08140)	万富店(07796)	中心城店(04110)	金沙店(04875)
2	铁西店(0647)	金沙店(04875)	铁西店(04418)	金沙店(04306)	铁西店(04306)
3	铁西店(04306)	铁西店(04306)	金沙店(04306)	铁西店(04306)	铁西店(04306)
4	铁西店(04306)	铁西店(04306)	金沙店(04306)	铁西店(04306)	铁西店(04306)
5	铁西店(04306)	万富店(02946)	铁西店(04306)	铁西店(04306)	万富店(03027)
6	中心城店(03030)	铁西店(04306)	铁西店(04306)	铁西店(04306)	铁西店(04306)
7	太平分店(01800)	太平分店(01800)	太平分店(01800)	万富店(01594)	铁西店(01102)
8	金沙店(04306)	铁西店(04306)	铁西店(04306)	铁西店(04306)	铁西店(04306)
9	万富店(04875)	铁西店(04306)	铁西店(04306)	铁西店(04306)	铁西店(04306)
10	铁西店(04306)	铁西店(04306)	铁西店(04306)	铁西店(04306)	铁西店(04306)

日期	门店	商品名称	收入	数量	成本
2010/1/1 8:00:00-8:59:59	铁西店	康乐宝(10000)	2000	10	1500
2010/1/1 8:00:00-8:59:59	铁西店	康乐宝(10000)	2000	10	1500
2010/1/1 8:00:00-8:59:59	铁西店	康乐宝(10000)	2000	10	1500
2010/1/1 8:00:00-8:59:59	铁西店	康乐宝(10000)	2000	10	1500
2010/1/1 8:00:00-8:59:59	铁西店	康乐宝(10000)	2000	10	1500
2010/1/1 8:00:00-8:59:59	铁西店	康乐宝(10000)	2000	10	1500
2010/1/1 8:00:00-8:59:59	铁西店	康乐宝(10000)	2000	10	1500
2010/1/1 8:00:00-8:59:59	铁西店	康乐宝(10000)	2000	10	1500
2010/1/1 8:00:00-8:59:59	铁西店	康乐宝(10000)	2000	10	1500
2010/1/1 8:00:00-8:59:59	铁西店	康乐宝(10000)	2000	10	1500





## ■ 安全管理体系

对于决策分析系统来说，系统及数据的安全性是至关重要的。Power-BI 具有功能强大而管理简单的安全管理体系。它包括了开发端与浏览端的功能权限，以及浏览用户的数据权限。

即回答三个问题：哪些用户可以进入系统？每个用户可以看到哪些菜单（报表）？每个用户可以看到哪些数据？

### ➢ 开发端

- ◆ 多解决方案，可区分不同系统管理员
- ◆ DTS 包密码保护
- ◆ 报表密码保护

### ➢ 浏览端

- ◆ NT 用户认证
- ◆ BI 用户认证
- ◆ 同名异地登陆预警

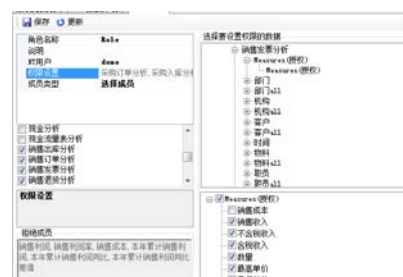
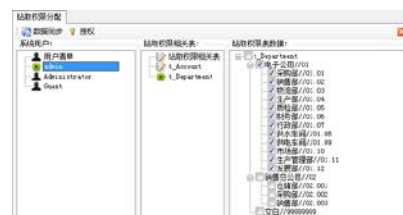
### ➢ 数据安全

- ◆ 菜单授权：在菜单管理中进行设置，可控制哪些用户可以看到哪些菜单。
- ◆ 分析模型授权：在 OLAP 角色中进行设置，可控制哪些用户可以看到哪些分析模型。
- ◆ 行授权：A 部门经理只能看到 A 部门的数据。
- ◆ 列授权：助理只能看到销量，看不到利润。

### ➢ 报表数据权限设置

数据权限是报表设计过程中的实现难点。在许多基于 SQL 查询构建的报表系统中，均无法简单有效的实现数据权限控制。如有的系统是通过自行在 SQL 或报表中增加条件，来控制不同的用户看到不同的数据，这样的后果是，同一种报表样式，要因为不同的用户，制作出不同的报表，这样导致大量的维护工作；有的系统则进行了改善，可以针对某个查询来设置哪些用户有哪些数据权限，这样，虽然不再需要衍生出多张报表，但仍然需要对不同的查询设置多次权限，且需要用表达式来实现，当要控制的数据比较复杂时，表达式不但很复杂，而且不直观，也不利于维护。

Power-BI 的数据授权显示直观，操作简单，只需要设置根据哪张表来进行数据授权，然后，再选择不同的用户，勾选哪些数据有权限即可。



# 客户案例简介

## ■ 广东天章纸品

**客户名称：**广东天章信息纸品有限公司，为国内信息纸品行业中的标杆企业，其打印纸品牌为全国领导品牌。现已拥有四个产品事业部、两个规模较大的制造企业及遍及全国的 30 多家营销分（子）公司、近两万家经销商，设有 2 个物流中心、全国 40 个大中型城市设区域配送中心。

### 应用方案：

**第一阶段：2006.8-2010.3**，ERP 为金蝶 K3，将全国近 30 家分支机构原本独立的销售、库存及财务数据进行合并，建立统一分析平台。

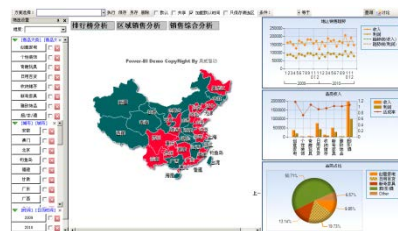
企业使用 ERP 已经多年，并且实现了数据物理上的集中，即所有 ERP 的账套数据存放在总部。但是，要从集团总部的角度出发进行各项经营数据的统计分析，如产品品类区域销售统计周报，就必须让每个机构每周从各自的 ERP 系统中导出销售统计报表，再根据产品编码，来进行不同品类的分类统计，整理成总部所需要的固定模板，集中到总部之后，再由专人进行合并统计，造成了大量的手工工作。

当企业想改变这种分析模式时，最初想到的就是找原 ERP 厂商通过二次开发的方式来解决。但是，因为需求的复杂性，最终还是无功而返。最后，Power-BI 的应用，才完美地解决了他们的问题，现在，各机构在统一的分析平台上，根据自己的权限来进行各种分析模型的应用，而原来的周报，已经可以变成了日报，并且如果不是特别需要，则根本不再需要制作并打印。因为，在总经理的桌面上，已经可以轻松地通过鼠标来看到集团或任意机构的销售情况。

**第二阶段：2010.5 至今**，ERP 为金蝶 EAS。随着天章业务的快速扩张与战略转型，其 ERP 系统于由金蝶的 K3 升级为 EAS，并且于 2010 年 5 月正式上线。虽然 EAS 已经实现了多机构在同一套账中运行，却仍然无法实现灵活的决策分析。经过 Power-BI 的升级后，虽然数据的来源变成了 EAS，但在 40 多个分支机构以及总部的总经理与财务主管的电脑桌面上，却依旧可以看到一样的决策分析数据。

**客户评价：**“你们的系统远远超出了我们的预想，幸亏我们没有按最初的想法来进行二次开发。”

——广东天章财务副总经理





# 客户案例简介

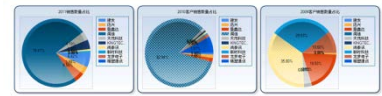
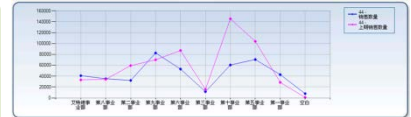
## ■ 深圳闻泰集团

**客户名称：**闻泰集团成立于 2006 年，是一家提供手机整机方案设计服务、制造服务以及基于无线终端系列增值服务的高新技术企业集团，主要致力于无线终端产品的定制、研发、生产、销售、售后等综合业务。由上海研发中心、西安研发中心、深圳运营中心、嘉兴生产中心组成。目前闻泰拥有员工 4000 多人，产品涵盖了从 2G 到 4G 的 GSM、CDMA、TD-SCDMA、EVDO 等全系列手持设备，年产值数亿美元。

**应用方案：**闻泰集团采用鼎捷软件有限公司（原神州数码管理系统有限公司：DCMS）的高端适用于集团的 ERP——易拓 ERP。现全国各地 14 家机构都已经统一纳入该系统进行运作。此次选型 BI，主要关注的需求范围包括财务、销售、生产等各方面，其中尤以财务集团合并分析为关键需求。因为闻泰集团内部机构之间存在着大量的内部交易，手工处理方式下，耗费了财务部大量的人力。如何才能实现自动生成抵销分录以进行合并分析呢？其中包括了非常复杂的计算逻辑，显然，一般的报表系统或前端展示工具是无法满足这种需求的。在综合考察了国内外数家 BI 厂商后，奥威软件的 Power-BI 最终以团队专业性（有丰富的集团合并分析建模经验）、产品完整性（完整包括 ETL/DW/OLAP/Report）而胜出！

**客户评价：**“没有数据仓库的 BI 根本无法满足复杂的企业需求，Power-BI 功能完整，模型丰富，开发也非常简单！”

——闻泰集团 IT 经理



## ■ 东莞捷通电讯

**客户名称：**东莞捷通电讯是中国联通的战略合作伙伴，致力于打造 3G 移动通讯全新体验式销售模式，拥有 Iphone、诺基亚、三星、索尼爱立信等知名品牌的授权销售资格，是沃 3G 专业服务平台，为客户提供专业的运营商、手机、增值业务、配件等产品的服务，建立了完善的销售和客户服务体系，为客户提供一站式移动信息综合服务，是国内规模最大、拥有 3G 品牌店最多的连锁企业！

**应用方案：**以前，捷通各部门都要制作大量的手工报表，而大部分的报表都是相似的，仅因为关注的维度稍有不同，或者统计的值有多有少。一到经营会议开会前，各部门至少需要加班一个星期以上才能准备好相关资料。大量的手工操作，不及时，不准确，不统一的情况无法避免。

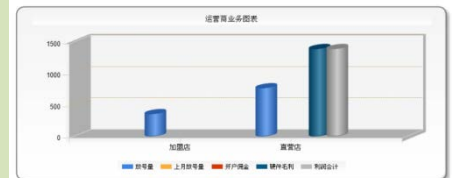
捷通电讯有强大的 IT 部门，其主要的信息系统都是自行开发的。在信息中心代总看来，Power-BI 具有强大的开发功能，却非常的简单易用，同时，有丰富的标准分析模型供捷通参考学习，可以最大限度的降低实施开发的风险。双方不但对 Power-BI 在捷通电讯本公司的应用充满了信心，同时，还预期未来在移动服务领域，进行更为深入的增值合作，捷通利用其行业先进的管理经验在 Power-BI 开发平台上开发出成熟的分析模型，然后分享给其他移动服务提供商！

**客户评价：**“第三名好不好？要回答这个问题，我们需要从不同角度，多维度的解剖数据，找到问题的原因，这正是 Power-BI 可以解决的。”

——捷通电讯董事长

捷通公司运营业务报表

门店模式	手机号量	上月手机号量	开户佣金	硬件毛利	利润合计	千公吧	区域	门店	手机号量	硬件毛利	日
加盟店	250	0	0.00	0.00	0.00	千公吧	区域	门店	手机号量	硬件毛利	日
直营店	700	0	0.00	1,000.00	1,000.00	千公吧	区域	门店	手机号量	硬件毛利	日
总数	950	0	0.00	1,000.00	1,000.00						



## 客户案例简介

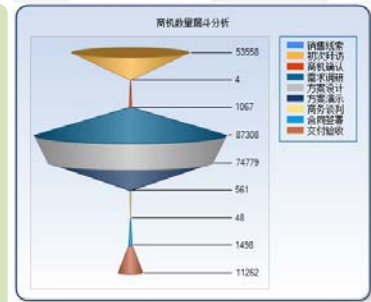
### ■ 潍坊菱业电梯

**客户名称：**潍坊菱业电梯空调有限公司，成立于 1995 年，专业从事电梯销售、安装、维保，中央空调销售、维保业务。具有潍坊地区最高电梯安装维修保养资质。在同类企业中，率先采用先进的企业信息化管理手段，全面整合应用 ERP、CRM、BI 三大管理系统。

**应用方案：**潍坊菱业使用用友 ERP 与 CRM，经过多年的积累与努力，成为用友 ERP 与 CRM 数据有效集成的典型案例。在 CRM 应用过程中，其中的商机与应收款数据是企业最为关注的的数据，但是，在 CRM 中获取却需要繁琐的操作，且无法有效的进行信息分类与预警。于是，潍坊菱业的开始谋求利用 BI 技术来解决这个问题。后通过 Power-BI，虽然潍坊菱业没有专业的 IT 人员，但仍在奥威软件的远程技术指导下，独立开发出了基于 CRM 的应用。

**客户评价：**“使用 Power-BI 相当于给我们请了一个高级副总！”

——潍坊菱业总经理



### ■ 东莞琪胜鞋业

**客户名称：**东莞琪胜鞋业，位于东莞厚街三屯管理区，目前占地面积 5 万平方米，拥有近 2000 名员工，是一家以生产高档男装绅士鞋、休闲鞋、女式时装真皮鞋为主导产品的企业。琪胜鞋业从代工工厂转型做品牌开始，产品定位在高档男女装真皮鞋与休闲鞋。拥有意大利皮鞋品牌迪宝（TIBAO AUCHEHO）与西班牙皮鞋品牌卡拉汗（C A L L A G H A N）等 11 个品牌。

琪胜鞋业的主推品牌之一迪宝（T I B A O A U C H E H O）主要由意大利工厂生产，“made in Italy”的底气也令其身价长期维持在万元以上。2008 年，北京奥运会开幕式上，中国奥运会代表团旗手姚明出场时穿的，正是迪宝（T I B A O A U C H E H O）为其量身订做的皮鞋。到目前为止，迪宝（TIBAOA U C H E H O）已经在全国高档百货商场开设 400 多个专柜。

**应用方案：**琪胜鞋业使用金蝶财务软件，因为门店、专柜达数百家，且要进行预算管理，在分析时，财务软件根本无法满足其需求，财务部门被迫每周安排大量的人员进行手工统计分析。琪胜正处于大力扩张期，以抢占国内调养皮鞋市场份额，就必须从根本上改变这种费时费力的分析模式。Power-BI 标准版经过简单的安装、配置及培训之后，短短的 3 天，就完成了财务分析、预算分析的上线使用，极大的改善了财务部门的工作效率与质量。

**客户评价：**“Power-BI 真的很好用，要是早点使用就好了！”

——琪胜鞋业财务经理

# 客户案例简介

## ■ 珠海联晟资产托管

**客户名称：**联晟资产托管有限公司，应珠海国企改革大潮而生，经市政府批准于 2001 年 11 月成立，隶属珠海市国有资产监督管理委员会，是珠海市市属 A 类一级企业。公司专门从事企业整体托管、各类资产托管和资本运作业务，是目前国内较早大规模实践企业托管并取得成功经验的企业之一。

**应用方案：**财务软件为用友 U8，从 U821 一直升级到 U890。因其成员及参股的企业多达 12 家，且包括烟草、仓储、电子、银行、服务等多种行业，如何快速有效的掌握各企业的财务状况，以保障国有资产的保值增值，成为联晟资产的管理重点。而如何将不同行业科目体系，不同年度的数据，综合的进行横向（各企业之间）、纵向（各年度）的分析，则成为手工处理过程中的主要困难。

最后，联晟资产选用了 Power-BI 集团财务分析解决方案。通过 Power-BI 集团数据仓库，将各企业各年度的 U8 财务数据全部合并在一个数据库中，然后再通过 Power-BI 的集团科目配置功能，巧妙的将所有企业的科目匹配成可对比分析的标准科目，再加上 Power-BI 强大的权限管理，完美的实现了不需要切换账套，就可以任意分析集团或任意机构、任意科目、任意年度、任意辅助项目的财务分析，同时，还可随时钻取到明细的会计凭证。

**客户评价：**“这个财务分析软件好，灵活实用。”

——联晟资产财务经理

科目名称	2017	2018	2019	2020	2021
总资产	1,100,429.74	1,314,732.25	1,365,540.20		
流动资产	75,051.75	75,051.75	0.00		
非流动资产	1,025,377.99	1,239,680.50	1,365,540.20		
总负债	1,025,377.99	1,239,680.50	1,365,540.20		
流动负债	1,025,377.99	1,239,680.50	1,365,540.20		
非流动负债	0.00	0.00	0.00		
所有者权益	75,051.75	75,051.75	0.00		
实收资本	75,051.75	75,051.75	0.00		
资本公积	0.00	0.00	0.00		
盈余公积	0.00	0.00	0.00		
未分配利润	0.00	0.00	0.00		
合计	1,100,429.74	1,314,732.25	1,365,540.20		

## ■ 北京普天太力

**客户名称：**北京普天太力通信科技有限公司，成立于 1992 年，是中国普天信息产业股份有限公司的全资子公司，与三星电子、索爱普天（索尼爱立信在中国的企业）、松下普天（松下在中国的通信企业）、摩托罗拉（中国）、LG 电子等世界知名通信企业，在终端产品营销上进行了长久、密切和多层次的合作，现已成为中国最大的移动通信产品分销商之一，年手机销量超过 600 万部。

**应用方案：**普天太力因为其分销的特殊性，分销系统是建立在 EXCEL 服务器上自行开发的系统，因为数据量庞大，区域广（全国各地都有办事处），产品多（手机型号非常多），在进行销售分析时，一直非常头痛。因为销售分析要通过多维度的分析，所以，普天太力考察了多家 BI 厂商的产品，经过长时间的测试，最终确定购买了 Power-BI 的自定义分析系统（Power-BI Report）。

**客户评价：**“你们的系统非常简单，只需要写 SQL 查询，就可以轻松制作并发布多维分析模型，给我们解决了大问题。”

——普天太力 IT 工程师

