

简报

产品盈利能力分析 绩效蓝图

产品盈利能力分析绩效蓝图

本文主要介绍一个基于 Web 的绩效解决方案，该解决方案主要用作财务分析，尤其是产品盈利能力分析。该解决方案是用于分析产品盈利能力绩效数据的一个资产，可以为多个业务视角提供多个度量指标，从而帮助管理层更快地做出决策。

IBM Cognos Performance Blueprints（IBM Cognos 绩效蓝图）是预定义的数据、流程和策略软件模型，由 IBM 与领先的学术机构合作开发。它们实际上是 IBM 客户可以免费下载和实施的“快速启动”数据模型。*IBM Cognos® 产品盈利能力绩效蓝图*由 IBM Cognos 绩效管理创新中心与 Breakaway Technologies Inc.（一个 IBM 业务合作伙伴）联合开发，主要关注财务分析和盈利能力分析。

该蓝图是盈利能力建模和优化领域中的首个解决方案，可以从最高级的公司级别至最初级的产品库存单元级别提供产品盈利能力视图（既从收入角度也从成本角度），甚至可以提供方法来帮助理解产品级盈利能力对公司 EPS 的影响。

在 IBM Cognos 绩效管理系统中使用蓝图时，您可以清晰地确定产品绩效，并对绩效进行持续、有逻辑的跟踪。其基础是 IBM Cognos 绩效管理平台，该平台利用 IBM Cognos TM1（一个内存 OLAP 引擎）的强大分析计算功能，并展示从构建于 IBM Cognos BI 平台上的高语境和直观用户界面环境中获取的分析洞悉。

其主要特性和业务价值如下：

- 产品盈利能力可视化
- 产品盈利能力和库存分析
- 直接产品盈利能力（DPP）分析
- 产品渠道盈利能力分析 — 密集分配
- 成本计算引擎集成
- 与企业规划流程相结合
- 基于角色的上下文分析洞察

本蓝图以一个场景为基础，假设有一家电子消费品（如电视、接收机、DVD 等）零售商 — Entronics Co., Inc.。Entronics 拥有四种不同的销售渠道：公司自己的零售商店、外部零售店、会员商店和 entronics.com（在线）。

IBM Cognos TM1 数据源概述

TM1 数据模型由 14 个 TM1 多维数据集组成，其中两个用于分析。这两个 TM1 多维数据集是成品库存分析（Finished Goods Inventory Analysis）和损益表（Income Statement）。剩下的 TM1 多维数据集以受控方式为成品库存分析和损益表生成数据，且不一定是可靠的流程实践示例。本节主要讲述这些多维数据集以及各自的用途。

组件成本

该多维数据集的维度是：

- 产品 SKU（库存单位）
- 时间
- 场景
- 组件
- 组件成本

该多维数据集为每产品 SKU 建立单位组件成本。接收器 SKU 和 65 寸平板电视 SKU 都是外包的，因此有一个组件成本。该多维数据集中的数据填充损益表中的单位组件成本，然后用这个成本计算销售件的组件成本（图 1）。

The image shows two screenshots of the Cube Viewer application. The top screenshot displays a table titled 'Component Cost' for the product '60 Inch Class 1080p' in January 2008. The table lists 12 components with their descriptions, quantities, unit costs, and material costs per unit. The bottom screenshot shows an 'Income Statement' for the same product and time period, displaying the total quantity (278), total component cost (361.12), and unit component cost (1,299).

Component Cost				
Components	Description	Quantity	Unit Cost	Material Cost Per Unit
-- Total Components		16	984	1,299
Component 001	LCD Panel	1	315	315
Component 002	Speakers	2	118	236
Component 003	Antenna Terminal	1	59	59
Component 004	Video In	2	59	118
Component 005	Component In	2	59	118
Component 006	HDMI In	2	79	158
Component 007	Audio Out	1	79	79
Component 008	PC In	1	59	59
Component 009	PC Audio In	1	39	39
Component 010	Power	1	20	20
Component 011	Case and Stand	1	59	59
Component 012	Universal Remote Control	1	39	39

Income Statement	
Time	Product SKUs
Jan-08	60 Inch Class 1080p
Quantity	278
Component Cost	361.12
Unit Component Cost	1,299

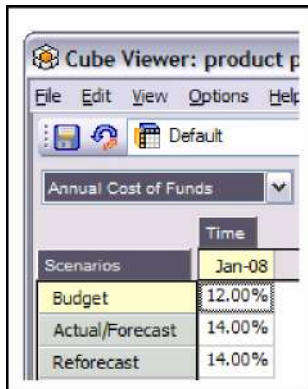
图 1. 组件成本和损益表

资金成本

该多维数据集的维度是：

- 年资金成本
- 场景
- 时间

该多维数据集（图 2）包含资金成本的年百分率。该成品库存分析多维数据集使用它计算存货账面成本（依据平均周期库存），之后将该成本链接至损益表多维数据集。



Scenarios	Time
Budget	12.00%
Actual/Forecast	14.00%
Reforecast	14.00%

图 2. 资金成本多维数据集

多维数据集尺寸

该多维数据集包含以立方英尺为单位的产品 SKU“多维数据集尺寸”。这是在损益表中对所有渠道计算经销成本的基础，用于在损益表中为 Entronics 零售店进行 DPP 计算。

每周期天数

该多维数据集的维度是天数和时间，包含每个周期的天数。这用于存货账面成本计算。

直接人工成本

该多维数据集的维度是产品 SKU 和时间。场景是直接人工成本和组件成本。这个多维数据集与组件成本多维数据集类似，计算每单位人工成本的产品 SKU。然后损益表使用它计算销售量的每产品 SKU 直接人工成本。

每立方英尺的经销成本

这个多维数据集的维度是：

- 渠道
- 场景
- 时间

- 每立方英尺的价格

该多维数据集包含每个渠道的每立方英尺经销价格。它用于基于销售量计算损益表中的产品和渠道经销成本。

成品库存分析

该多维数据集的维度是：

- 产品 SKU
- 时间
- 场景
- 成品库存分析

该多维数据集计算各种库存指标（图 3）。



The screenshot shows a software interface titled "Cube Viewer: product profitability". It displays a pivot table with the following data:

	Time	Product SKUs
Actual/Forecast	Jan-08	
Finished Goods Inv		+ Total Products
FINISHED GOODS		
FG Opening Inven		509,989
FG Received \$		191,189
Cost of FG Sold \$		193,056
FG Closing Inven		508,122
Store Closing Inve		14,861
Total Closing Inven		522,983
UNITS		
FG Opening Inven		1,542,332
FG Received		598,172
FG Sold		602,372
FG Closing Inven		1,538,132
Store Closing Inve		47,386
Total Closing Inven		1,585,518

图 3. 成品多维数据集

损益表

该多维数据集的维度是：

- 场景
- \$ - 销售百分比
- 渠道
- 时间
- 产品 SKU
- 损益表

该多维数据集计算各损益表度量指标（图 3）。它是驱动分析的主要多维数据集。

	Time	Product SKUs
	Jan-08	
Income Statement		+ Total Company
REVENUE		
Quantity		602,372
Total Revenue		386,197.56
Revenue Change		0
Revenue Change %		.00%
COST		
Component Cost		134,726.97
Direct Labor		34,355.05
Manufacturing Overhead		23,973.98
Distribution Cost		2,981.88
Inventory Carrying Cost		6,136.95
Warehouse Cost		10,002.01
Store Cost		5,000.00
Other Cost (ABC)		57,929.63
Total Cost		275,106.47
Operating Margin		111,091.09

图 4. 损益表多维数据集

制造费用、制造费用分配和产品相关性

这三个多维数据集紧密相关。制造费用多维数据集的维度是：

- 场景
- 年
- 制造费用

制造费用分配多维数据集（图 5）的维度是：

- 场景
- 时间
- 产品 SKU
- 制造费用分配

产品相关性多维数据集的维度是产品 SKU 和产品相关性。

这些多维数据集计算每产品 SKU 年度制造费用的单位分配。然后这个计算结果被用于在损益表中基于销售量计算制造费用。

The screenshot shows a software window titled "Cube Viewer: product profitability analytics -> Manu". The window has a menu bar with "File", "Edit", "View", "Options", and "Help". Below the menu bar is a toolbar with icons for "Default", "Actual/Forecast", and "Jan-08". The main content area displays a table with the following data:

Product SKUs	Manufacturing Overhead Unit Cost
60 Inch Class 1080	363
55 Inch Class 1080	308
50 Inch Class 1080	250
46 Inch Class 1080	223
40 Inch Class 1080	156
37 Inch Class 1080	66
32 Inch Class 1080	62
26 Inch Class 720p	35
22 Inch Class 720p	23

图 5. 制造费用分配多维数据集

商店成本

该多维数据集的维度是：

- 商店成本
- 场景
- 渠道
- 时间

该多维数据集包含每个 Entronics 零售店的成本。蓝图使用它计算损益表中每产品 SKU 的商店成本。

商店库存

该多维数据集的维度是：

- 场景
- 时间
- 渠道
- 产品 SKU
- 商店库存

这是商店中的库存量。它用于计算损益表中的直接产品盈利能力。

仓储成本

该多维数据集的维度是：

- 每立方英尺仓储成本
- 场景
- 时间

该多维数据集包含每立方英尺仓储成本。它帮助基于销售量计算损益表中的仓储成本。

蓝图场景

Entronics Co., Inc. 是一家假设的电子消费品制造商和零售商。Entronics 拥有四种不同的销售渠道：公司自己的零售商店、外部零售店、会员商店和 entronics.com（在线）。

尽管 Entronics 在过去几个季度里获得了预算收益，但是最近受到了持续经济衰退的影响。公司的 CFO 希望可以揭示影响盈利能力的因素和根源，并实施改进措施。

该蓝图帮助该 CFO 及其盈利能力分析团队成员开始分析这个看似公司级别盈利能力问题的情况，并进行深度探讨，以找到根源 — 一切都与从产品盈利能力和业务环境中获取的分析洞察相关。

该蓝图场景关注的其中两个领域是：

- 接收器的产品盈利能力因为不合理的高存货账面成本受到影响
- 一款特别的平板电视（65-寸型号）占用的货架空间与其产生的盈利不成比例，盈利能力较低

一个模拟的沙盒环境帮助用户看清并理解了用于纠正盈利能力问题的部分提议措施的效果。用户甚至可以看到特定措施对公司总体改进计划的影响。

揭示盈利能力问题

CFO 仪表盘（图 6）是蓝图的入口点。



图6. CFO 仪表盘

这个仪表盘为 CFO 提供了一个公司总体绩效的快照。CFO 可以从公司总体级别、个别库存单位 (SKU) 级别及中间的任何一个级别查看盈利能力指标。此外，这些可视化图还可以在盈利能力多个维度的环境下查看，如周期、销售渠道等。

在图 6 显示的仪表板中，CFO 可以看到：

- 三个月绩效快照：上个月、当前月和下个月。注意：尽管预测 2009 年 9 月的收益会上升，但是营业毛利可能会下降，这种趋势可能会持续到 2009 年 10 月，且预期的 EPS 会从 8 月份的 17 美分下降到 10 月份的 15 美分（图 7）。

P & L			
Show \$ (Dollar Amount) Show % of Sales			
	Aug-09	Sep-09	Oct-09
Revenue			
Total Revenue	415,399	416,097	411,824
Costs			
Component Cost	142,151	143,585	142,151
Direct Labor	35,762	36,061	35,762
Manufacturing Overhead	25,434	25,648	25,434
Other Direct Costs			
Distribution Cost	3,075	3,098	3,075
Inventory Carrying Cost	6,121	8,273	10,976
Warehouse Cost	10,002	11,573	13,144
Store Cost	6,000	6,000	6,000
Other Cost (ABC)	62,310	62,415	61,774
Total Cost	290,855	296,652	298,315
Operating Margin	124,544	119,445	113,508
Corporate Unallocated	67,620	67,620	67,620
Taxes	0	0	0
Corporate Net Income	37,000	33,686	29,827
EPS	0.19	0.17	0.15

图 7. EPS 预测

- 同一月份中的库存美元出现一个峰值，库存周转率有相应的下降（图 8）。

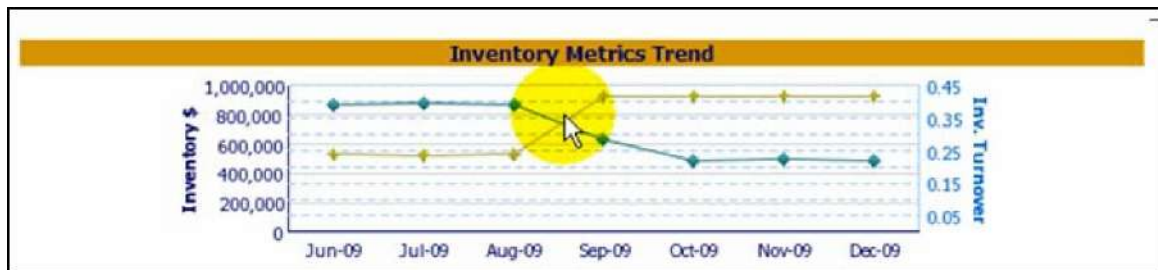


图 8. 库存指标趋势

- 费用开支、仓储成本和存货账面成本的两条主线项目（图 9）是盈利能力下降的主要原因。

P & L			
<input type="radio"/> Show \$ (Dollar Amount) <input type="radio"/> Show % of Sales			
	Aug-09	Sep-09	Oct-09
Revenue			
Total Revenue	415,399	416,097	411,824
Costs			
Component Cost	142,151	143,585	142,151
Direct Labor	35,762	36,061	35,762
Manufacturing Overhead	25,434	25,640	25,434
Other Direct Costs			
Distribution Cost	3,075	3,098	3,075
Inventory Carrying Cost	6,121	8,273	10,976
Warehouse Cost	10,002	11,573	13,144
Store Cost	6,000	6,000	6,000
Other Cost (ABC)	62,310	62,415	61,774
Total Cost	290,855	296,652	298,315
Operating Margin	124,544	119,445	113,508
Corporate Unallocated	67,620	67,620	67,620
Taxes	0	0	0
Corporate Net Income	37,000	33,686	29,827
EPS	0.19	0.17	0.15

图9. 盈利能力下降原因

在这个阶段，CFO 假设库存峰值导致了盈利能力的下降，并希望他的团队进行进一步的调查。

财务绩效和分析主管负责产品盈利能力，所以她开始利用销售和盈利仪表盘（图 10）进行调查。

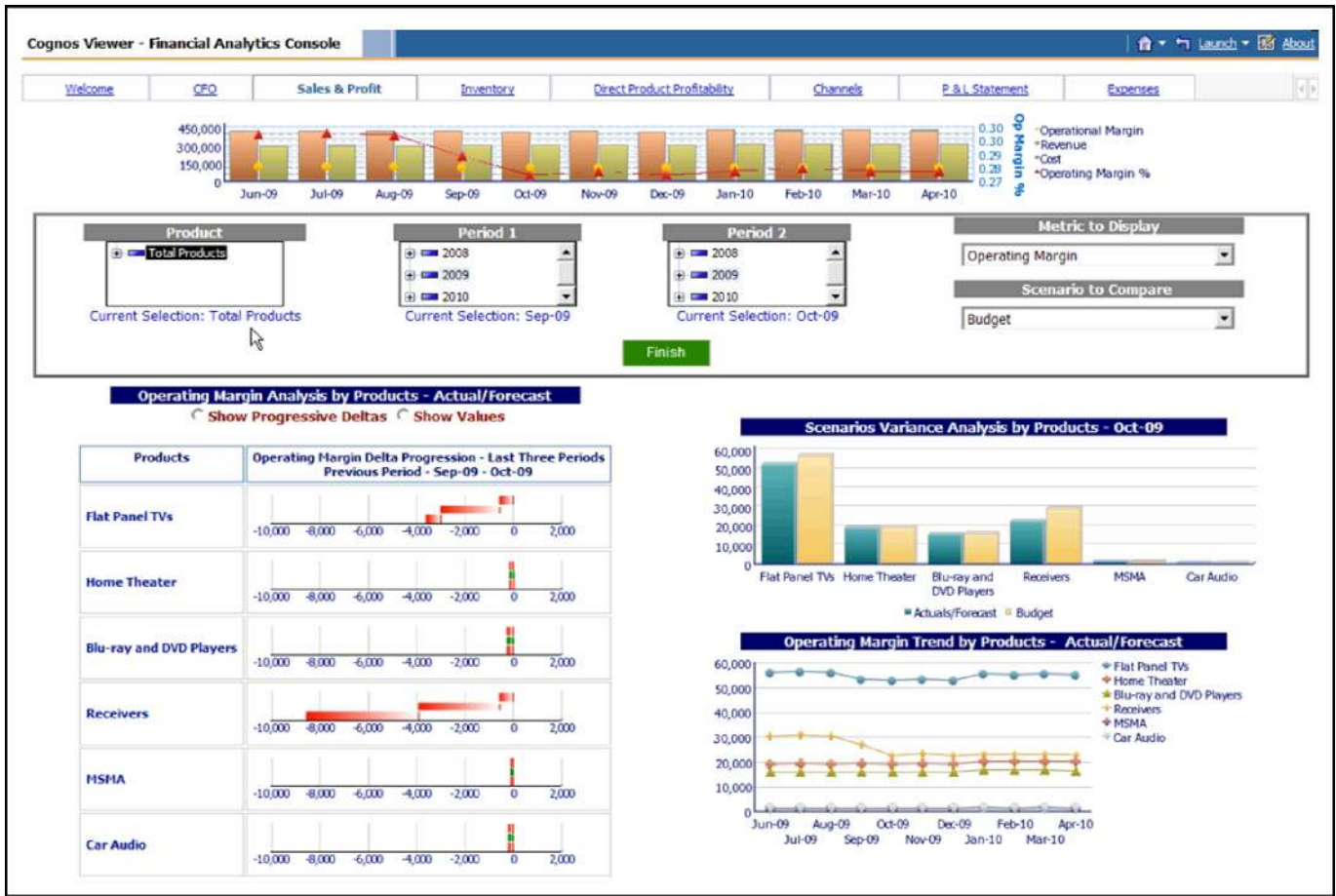


图 10. 销售和盈利仪表板

主管从各种可用提示中选择了不同的值（图 11）来即时构建本页。



图 11. 销售和盈利仪表板提示

在参数的下方，她看到了增量“delta”图表（图 12），显示了各产品系列在不同月的营业毛利改变。

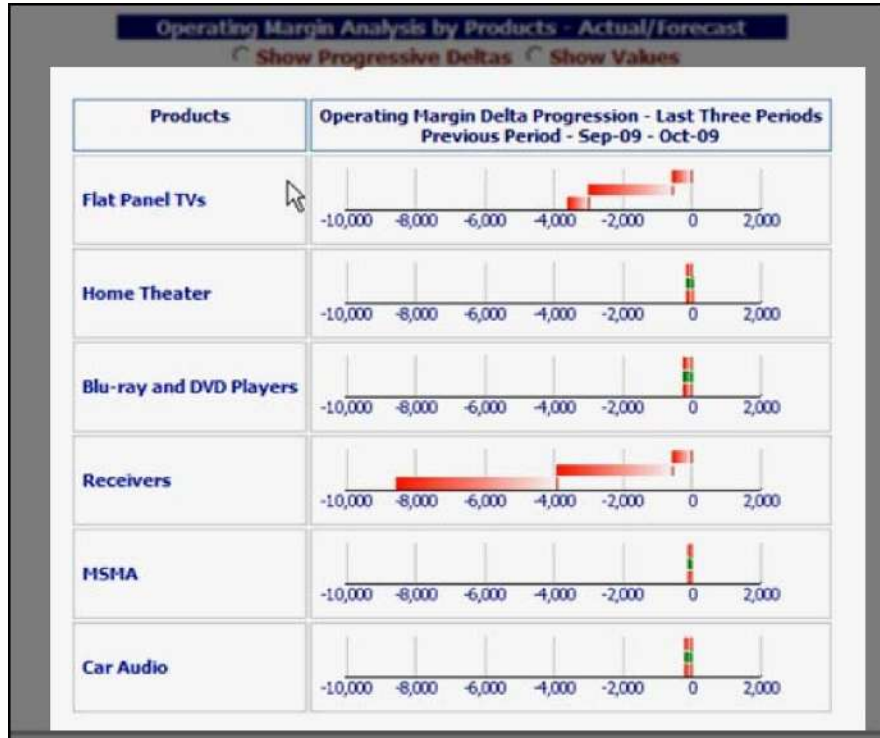


图12. 增量 delta 图表

主管可以立即看出，其中两个产品系列似乎是导致接收器和平板电视盈利能力下降的原因（图 13）。

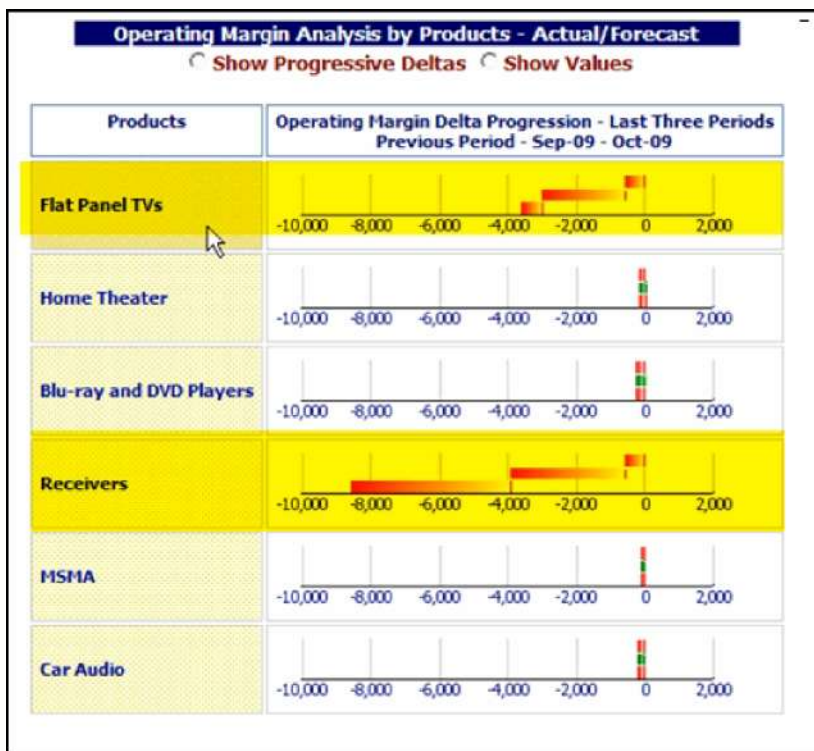


图13. 接收器和平板电视绩效。

她还可以看出，这两个产品系列预算都不足（图 14）。

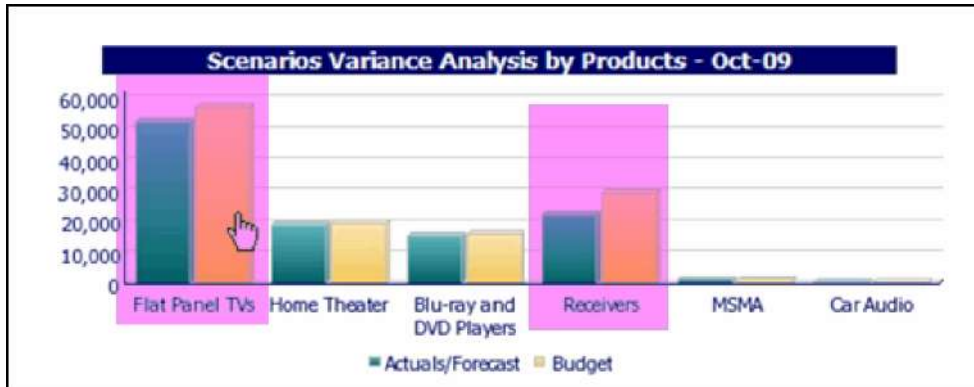


图 14. 产品偏差

在销售和盈利仪表板页面的底部显示了对 2009 年 9 月到 10 月之间盈利能力改变影响最大和最小的五种产品（图 15）。

Top 5 Products Based on Metric Selected				Bottom 5 Products Based on Metric Selected			
	Sep-09	Oct-09	Change		Sep-09	Oct-09	Change
Media Tablet 5 - 60GB White	221	217	(4)	1400W 10.2 Ch Receiver	5,490	4,774	(675)
Media Tablet 6 - 160 GB White	130	124	(5)	1050W 7.1 Ch Receiver	4,923	4,386	(537)
Media Tablet 5 - 60GB Black	241	236	(5)	350W 7.1 Ch Receiver	1,454	943	(511)
Media Tablet 5 - 250 GB White	199	194	(5)	630W 7.1 Ch Receiver	2,302	1,806	(495)
Media Tablet 5 - 250 GB Black	178	172	(6)	525W 7.1 Ch Receiver	1,583	1,120	(464)

图 15. 对盈利能力改变影响最大和最小的五种产品

主管现在意识到，2009 年 9 月到 10 月之间的盈利能力下降原因主要在于两大产品系列，接收器和平板电视。

具备这些洞察之后，主管希望在做出最终决策之前对盈利能力的相关维度进行一些选择性分析。她意识到下一步她必须执行产品盈利能力库存分析。库存分析仪表板（图 16）是一个好的着手点。



图 16. 库存分析仪表盘

在右边的圆环图内，我们可以看到所有产品的库存水平，还有一个对应的表格，这个表格显示出接收器占有所有存货的 52%，价值 48700 万美元（图 17）。

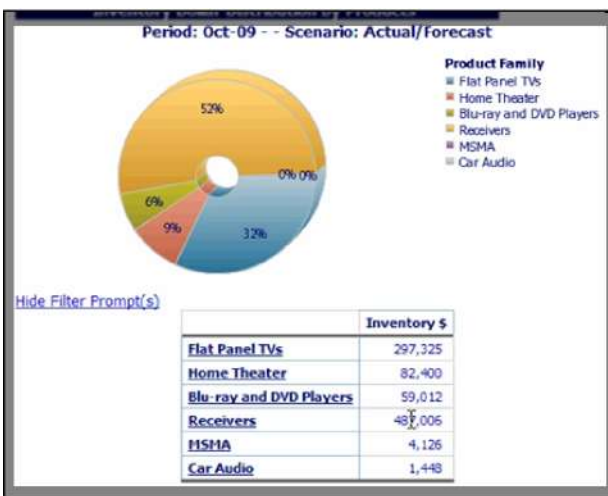


图 17. 显示所有产品库存水平的图表。

另外，库存美元/库存周转率趋势图中 2009 年 9 月表现异常（图 18）。

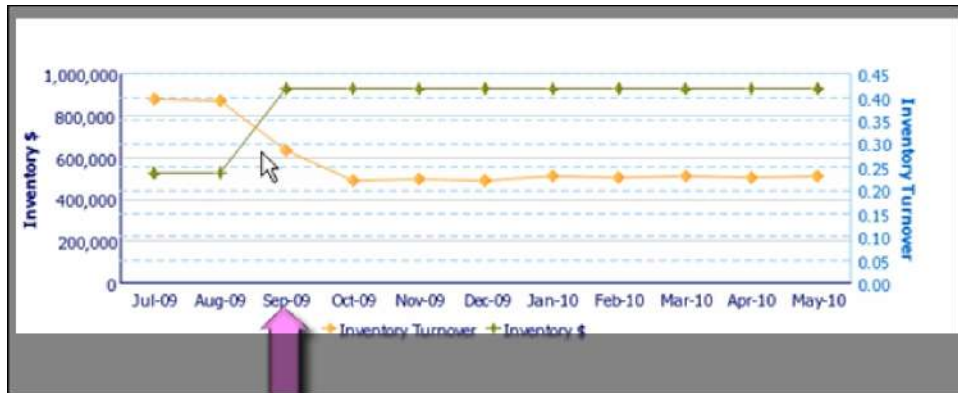


图 18. 2009 年 9 月表现异常

然后主管仅对接收器产品系列进行了相同的报告测试，因为该类别中的存货太多。

在新的仪表板输出中，她看到了所有接收器的库存美元绩效与预算对比结果。在条形图中，她看到，对于接收器系列中的所有产品 SKU，库存超量，且对应的库存周转下降（图 19）。



图 19. 库存美元绩效

她联系了运营部门，确定 9 月份引进了一大批接收器，导致存货异常增加，与绩效背离。与运营部讨论过后，她进一步获悉公司为了获得额外的折扣同意这批进货。

最后，在决定下一步措施之前，主管希望可以确定对这次库存上升影响最大和最小的产品（图 20）。她注意到接收器位居全公司库存美元绩效最差产品之列。

Top Products			
	Delta	Previous Period	Oct-09
Media Tablet 5 - 60GB White	7	686	693
Media Tablet 5 - 60GB Black	7	592	599
DVD HD Upconversion Black	9	5,926	5,935
DVD HD Upconversion White	9	7,410	7,419
300W 5.1 Ch	10	12,822	12,832

Bottom Products			
	Delta	Previous Period	Oct-09
1400W 10.2 Ch Receiver	221	85,796	86,017
65 Inch Class 1080p	180	24,136	24,316
1050W 7.1 Ch Receiver	174	84,602	84,776
50 Inch Class 1080p	142	39,579	39,721
980W 7.1 Ch Receiver	86	50,005	50,090

图 20. 影响最大和最小的产品

DPP 分析

主管现在想了解造成盈利能力问题的第二个根源：平板电视。库存分析屏幕显示平板电视库存存在一个问题。她想进一步了解库存是否对商店盈利能力有影响，因为平板电视在零售商店中占用了更多的空间，因此主管加载了 DPP 分析页面（图 21）。

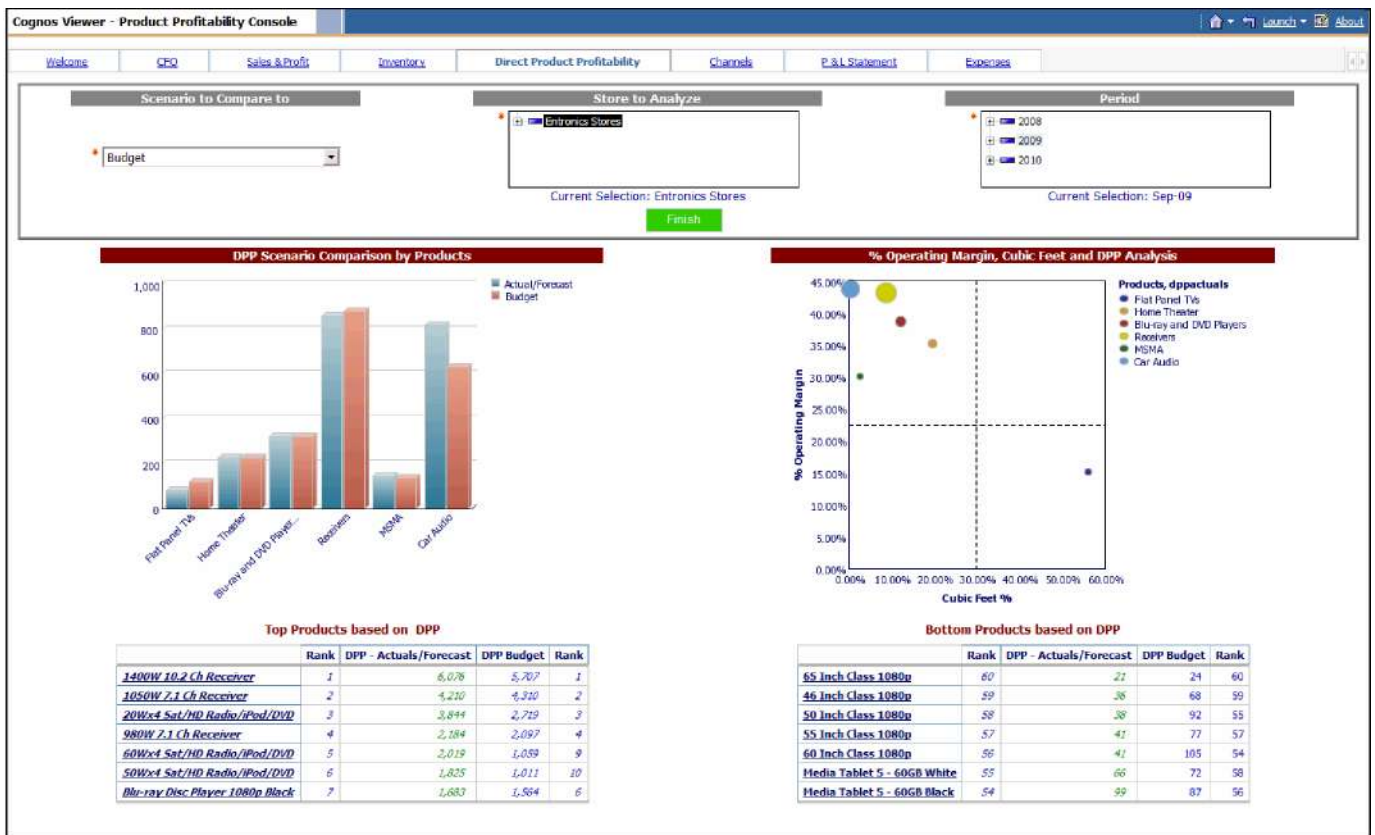


图 21. DPP 分析页面

DPP 是通过产品与其占用货架空间之间的对比所产生的盈利能力。它被广泛应用于零售业，根据商品组合优化盈利能力。当从这些方面展示盈利能力时，非财务业务用户就可以采取正确的措施来实现整体利润最大化。这些度量指标可以帮助业务和财务用户分析与他们正在优化的资源相关的产品盈利能力（在 DPP 的例子中，是零售店的货架空间）。

在该页面上，主管看到，平板电视正在占用高百分比的可用立体空间，并导致了最低的营业毛利（图 22）。（度量 DPP 的）气泡同样很小。商店级平板电视明显存在问题。

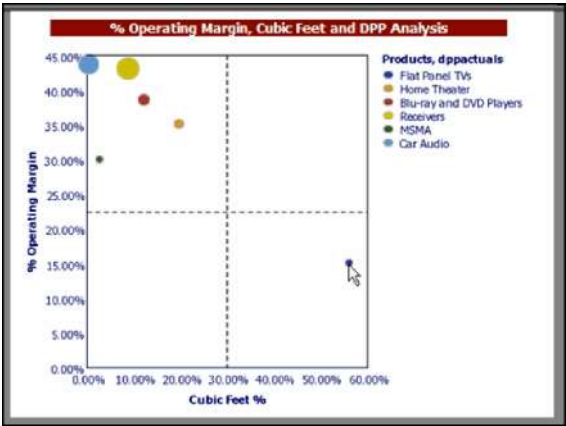


图 22. 平板电视 DPP 气泡图

主管现在想通过查看平板电视产品系列中的特定 SKU 进行进一步验证。她发现，在所有 SKU 中，65-寸平板电视的 DPP 最低。您可以在气泡图中及导致低 DPP 的 5 种最差产品中看出这一结果（图 23）。

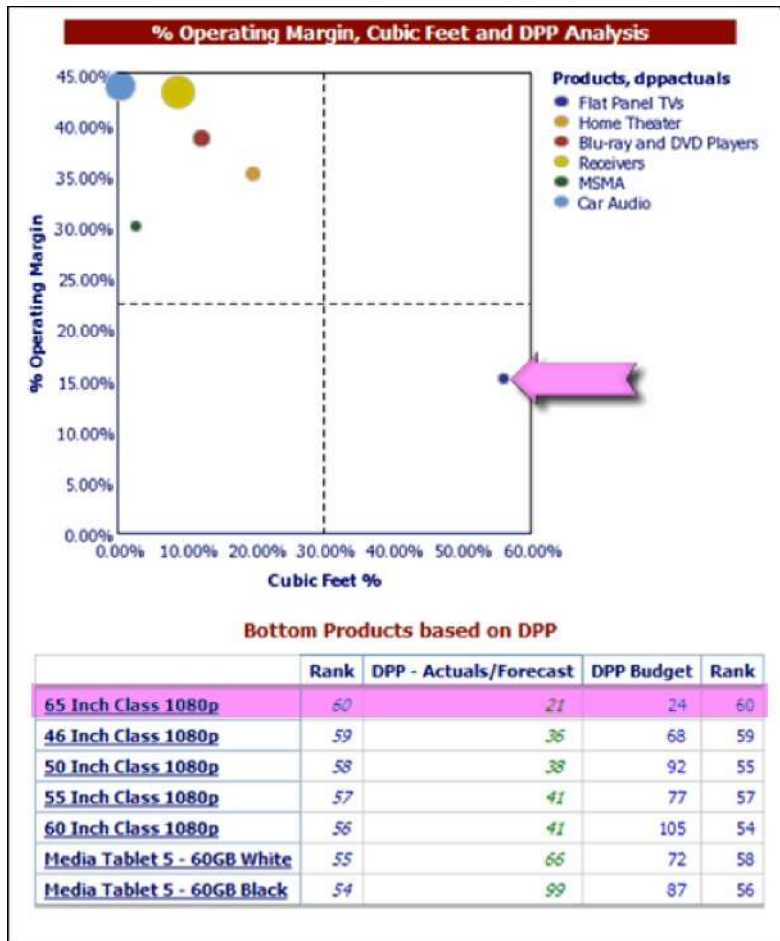


图 23. 平板电视分析

主管现在决定对平板电视采取纠正措施。

提议措施

我们发现了下列两个与盈利能力相关的问题：

- 来自中国的一大批接收器导致了库存及其账面成本的大幅增加及盈利能力的下降。
- 零售商店内的大量平板电视存货（尤其是 65 寸电视）导致了较低的 DPP 和较低的盈利能力。

为了解决这些问题，主管建议采取下列措施：

- 将公司接收器品类从 10 减少到 5 SKU。这一措施将公司必须持有的库存量降低了一半，但是仍然可以为客户提供好的接收器选择。主管与运营部联系，将公司不打算保留的 SKU 返回给供应商。

- 降低了 65 寸平板电视的商店空间分配，因为这一特殊型号相对其占有的货架空间来说提供最少的盈利。将原来分配给 65 寸平板电视的 40% 货架空间用于零售店内的其他产品线。

蓝图模型设有内置流程，在沙盒中模拟这两种场景。我们可以单击特定流程进行模拟。IBM Cognos TM1 应用程序有一个带有提议更改的沙盒预填充版本。

通过审查沙盒版本和重新预测，主管可以决定盈利能力是否会由于提议措施而得到改进。

为了看到更改，她登录到 IBM Cognos TM1 网页，查看了成品库存分析多维数据集，重点查看了这个多维数据集中的重新预测版本。

在该页面（图 24）中，她看到了接收器已返还至供应商，相应的存货减少。

Time	2008	2009	Q1-09	Q2-09	Q3-09	Jul-09	Aug-09	Sep-09	Oct-09	Nov-09	Dec
FINISHED GOODS INVENTORY											
FG Opening Inventory \$	80,230	80,230	80,230	79,699	80,230	80,230	79,699	103,806	240,899	240,899	241,506
FG Received \$	497,679	944,100	125,236	125,767	551,490	41,569	65,675	444,246	141,607	47,405	46,798
Cost of FG Sold \$	497,679	541,346	125,767	125,236	149,343	42,099	41,569	65,675	141,000	46,798	47,405
FG Returned \$	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
FG Closing Inventory \$	80,230	482,984	79,699	80,230	482,377	79,699	103,806	482,377	241,506	241,506	240,899
Store Closing Inventory \$	4,529	5,055	4,384	4,535	5,098	4,384	4,745	5,098	5,055	5,055	4,876
Total Closing Inventory \$	84,759	488,039	84,083	84,765	487,475	84,083	108,552	487,475	246,561	246,561	245,775
Gross Margin \$	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gross Margin %	-.00%	-.00%	-.00%	-.00%	-.00%	-.00%	-.00%	-.00%	-.00%	-.00%	-.00%
UNITS											
FG Opening Inventory	192,764	3,309,899	577,592	576,892	627,123	192,764	192,064	242,295	1,528,292	509,194	509,904
FG Received	1,182,408	2,171,212	295,252	295,952	1,282,599	98,184	148,415	1,036,000	297,409	99,373	98,663
FG Sold	1,182,408	1,233,386	295,552	295,252	345,483	98,884	98,184	148,415	296,699	98,663	99,373
FG Returned	0	621,731	0	0	621,731	0	0	621,731	0	0	0
FG Closing Inventory	192,764	3,625,994	576,892	577,592	942,508	192,064	242,295	508,149	1,528,002	509,904	509,194
Store Closing Inventory	10,664	10,579	10,464	10,664	10,943	10,464	11,153	10,943	10,369	10,369	10,369
Total Closing Inventory	203,428	3,636,573	587,356	588,256	953,451	202,528	253,448	519,092	1,538,371	520,273	520,563
FG Inventory Turnover	6.03	1.91	1.53	1.52	0.53	0.51	0.44	0.51	0.51	0.51	0.19
FG Holding Period	60.67	191.40	58.84	59.70	174.69	60.33	70.08	70.08	70.08	70.08	154.24
Inventory Carrying Cost	11,382	18,290	2,799	2,830	4,074	964	1,106	2,004	2,893	2,893	2,800
Warehouse Cost	7,735,043	11,607,118	1,933,761	1,933,761	2,629,132	644,587	727,551	1,256,994	5,110,465	1,703,488	1,703,488

图 24. 接收器存货减少

她同样在商业智能分析仪表盘上看到了提议措施的效果。

当库存分析仪表盘页面上加载了接收器重新预测结果时，主管看到了一定程度的改进。首先，库存美元和库存周转率趋势图显示了改进（图 25），因为部分接收器已返回给供应商。

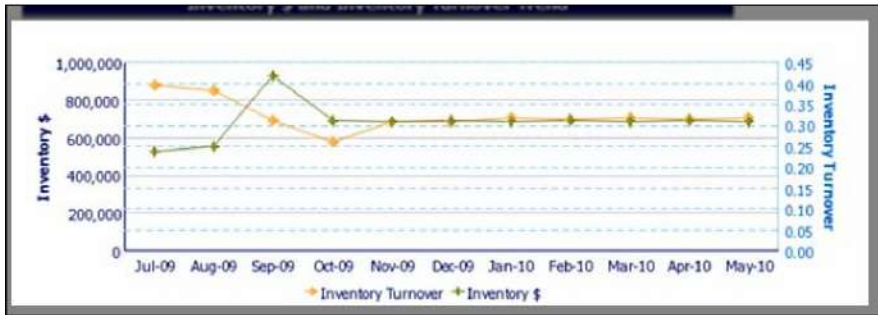


图 25. 库存周转率趋势改进

其次，将部分未偿付接收器退货后，存货现在占公司总库存水平的 36%（图 26），而原来的百分比是 52%。

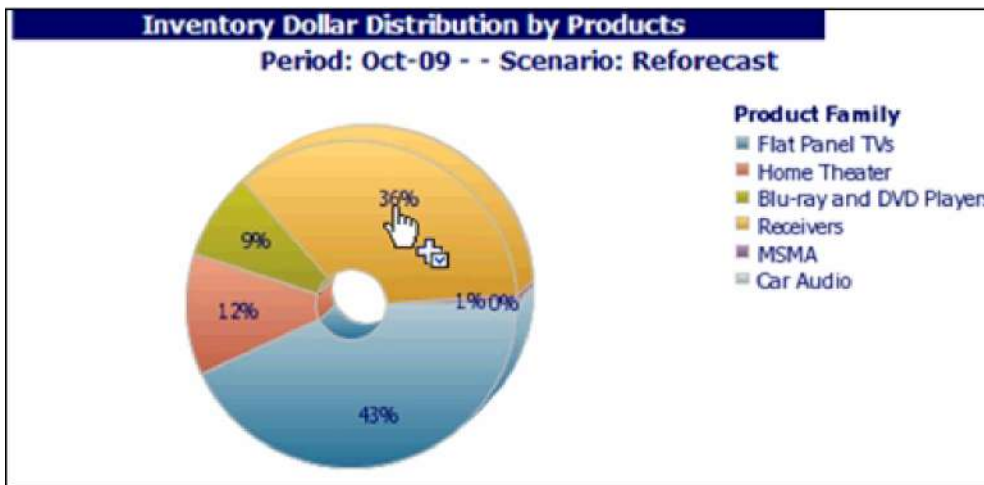


图 26. 重新预测后接收器存货的减少

第三，主管看到，相对于实际/预测来说，重新预测中库存美元（和相应周转率）有了大幅提升。

在 DPP 分析页面，主管看到将商店内 65 寸平板电视的空间重新分配给其他产品线的效果。相对于实际/预测，重新预测 DPP 有明显提升（图 27）。这就意味着零售店内的货架空间从盈利能力角度来看得到了更好的利用。

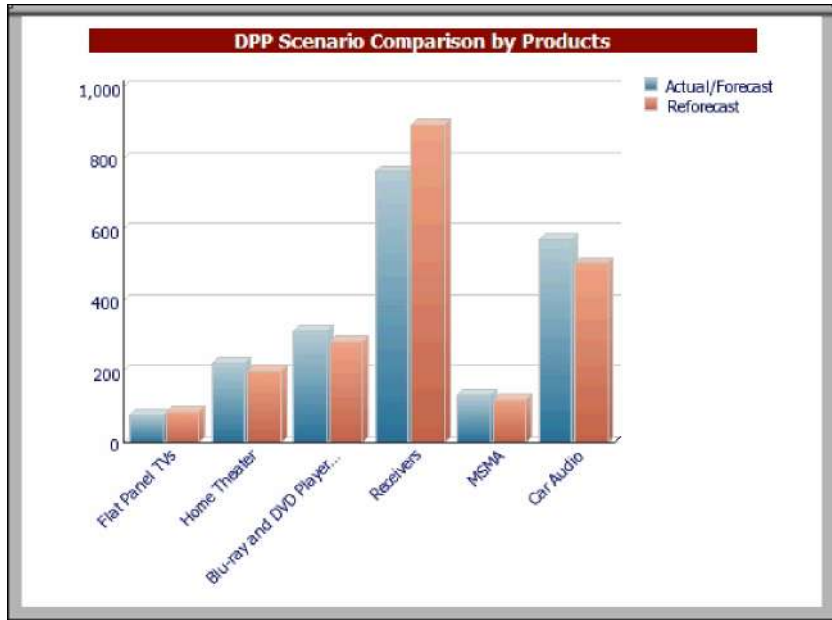


图 27. 重新预测后 DPP 的提升

最后，主管需要查看采取的措施对于盈利能力的影响。她加载了盈亏页面，比较了重新预测和实际/预测，并看到存货账面成本和仓储成本因为接收器的退货而下降（图 28）。她还看到，由于货架空间得到了更好的利用，零售店盈利能力得到提升。因此，她决定采用的两项措施提升了公司的营业毛利，2009 年 10 月 EPS 净增 0.04 美分。

P & L Statement Analysis for Periods									
	Aug-09			Sep-09			Oct-09		
	Actuals/Forecast	Reforecast	Difference	Actuals/Forecast	Reforecast	Difference	Actuals/Forecast	Reforecast	Difference
Revenue									
Total Revenue	415,399	415,399	0	416,097	465,349	49,252	411,824	425,298	13,475
Costs									
Component Cost	142,151	142,151	0	143,585	167,339	(23,754)	142,151	147,552	(5,402)
Direct Labor	35,762	35,762	0	36,061	36,131	(69)	35,762	35,629	(67)
Manufacturing Overhead	25,434	25,414	20	25,648	25,676	(29)	25,434	25,462	(28)
Other Direct Costs									
Distribution Cost	3,075	3,075	0	3,098	3,242	(143)	3,075	3,082	(7)
Inv Carrying Cost	6,121	6,265	(144)	8,273	6,998	1,275	10,976	8,069	2,907
Warehouse Cost	10,002	10,088	(86)	11,573	10,621	952	13,144	11,071	2,073
Store Cost	6,000	6,000	0	6,000	6,000	0	6,000	6,000	0
Other Cost (ABC)	62,310	62,310	0	62,415	69,802	(7,388)	61,774	63,785	(2,021)
Total Costs	290,855	291,065	(210)	296,652	325,809	(29,157)	298,315	300,859	(2,544)
Operating Margin	124,544	124,334	(210)	119,445	139,540	20,095	113,508	124,439	10,931
Corporate Level									
Corporate Unallocated	67,620	67,620	0	67,620	67,620	0	67,620	67,620	0
Taxes	19,923	19,850	73	18,139	25,172	(7,033)	16,061	19,887	(3,826)
Corporate Net Income	37,000	36,864	(136)	33,686	46,748	13,062	29,827	36,932	7,105
EPS	0.19	0.18	0.00	0.17	0.23	0.07	0.15	0.18	0.04

图 28. 重新预测后的存货账面成本和仓储成本

对产品盈利性的详细理解帮助 Entronics 采取了纠正措施，提升了盈利性。

蓝图仪表盘

产品盈利能力蓝图有预先开发的内容，可以解决特定业务需求，比如 CEO 仪表盘、销售和盈利、库存分析报表。该部分简要介绍所有仪表盘的内容结构。尽管可用提示和参数（过滤器）可以被放置在仪表盘查看器的不同位置，它们的用途很相似，支持全局过滤。

CFO 仪表盘

该仪表盘（参见图 6）提供了一个关于组织总体绩效的多维度视图。

销售和盈利仪表盘

销售和盈利仪表盘（参见图 10）提供的视图可以帮助对组织的销售和盈利绩效进行趋势和多维度分析。图 29 显示了仪表盘条形图。

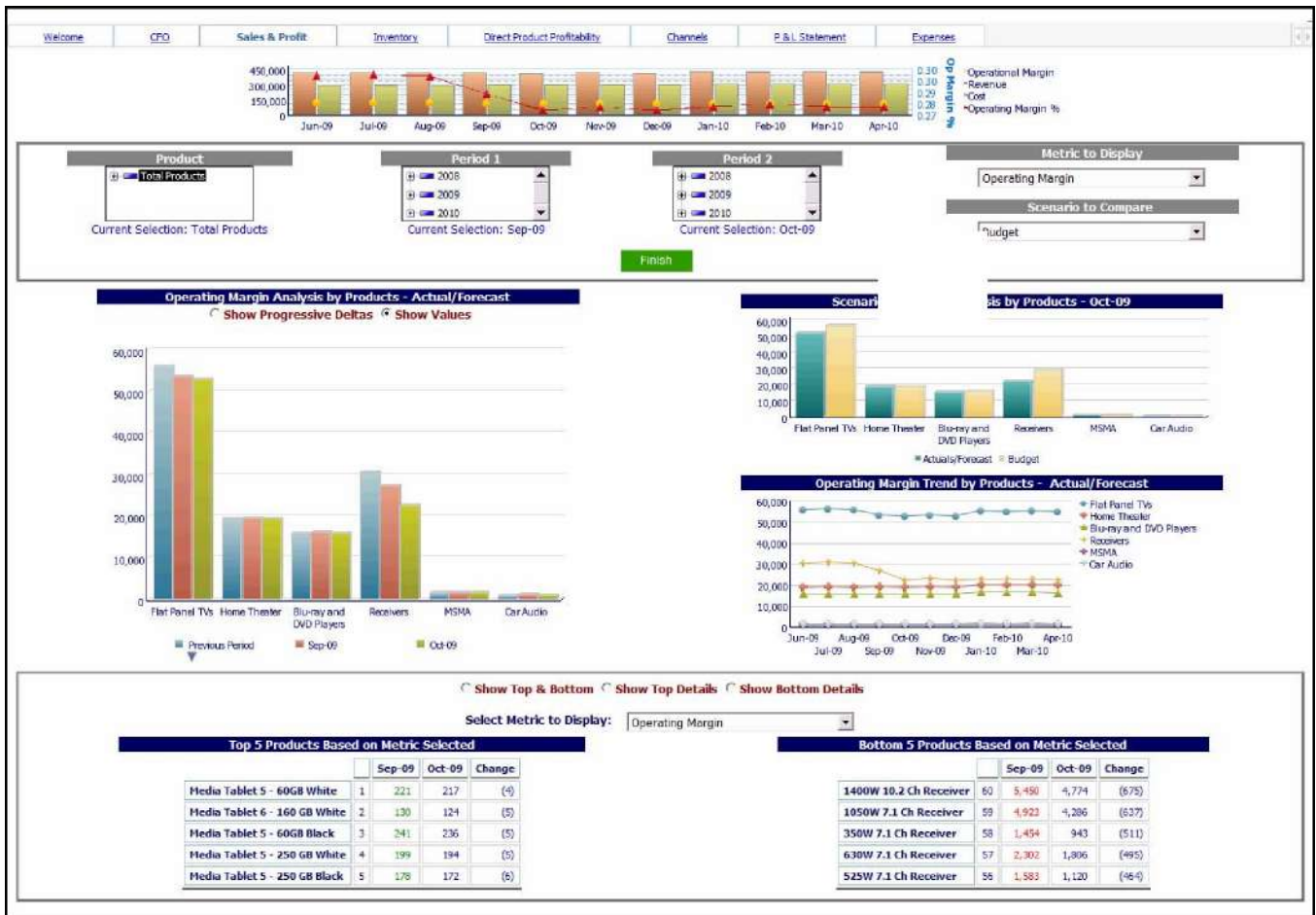


图 29. 销售和盈利仪表盘条形图

库存仪表板

库存仪表板（参见图 16）突出显示了多个产品之间的不同和相似性，并提供了对库存数据的趋势分析。图 30 显示了该仪表板中可用的提示。



图 30. 库存仪表板提示

DPP 仪表板

该仪表板（参见图 21）提供了对 DPP 指标的多维度分析。

<L2> 渠道仪表板

该仪表板（图 31）提供了不同产品级别盈利能力的多个视图。

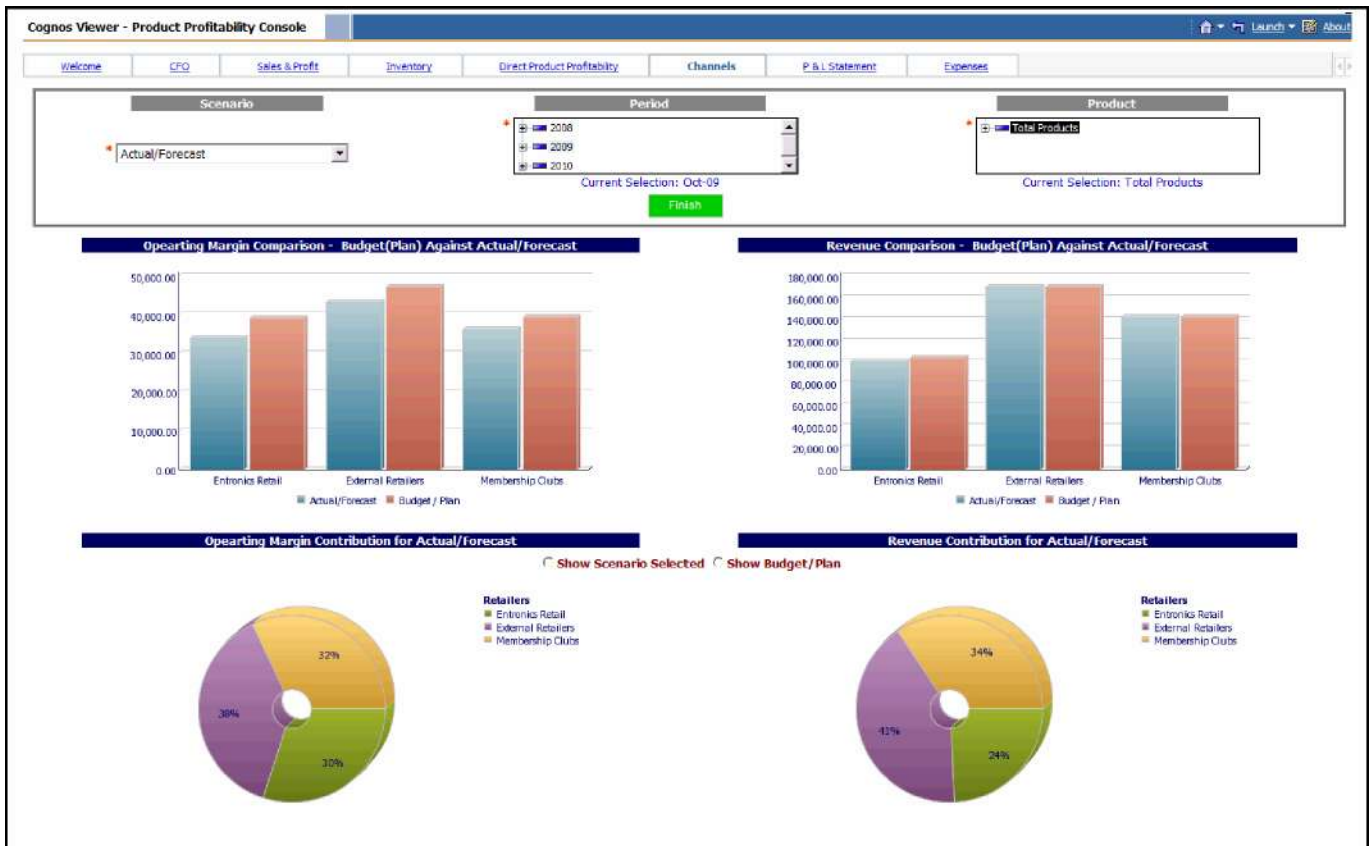


图 31. 渠道仪表板

盈亏页面

盈亏页面（图 32）提供了盈亏信息，以供多个参数分析使用。可以对周期、场景（图 33）和产品比较（图 34）进行查看。

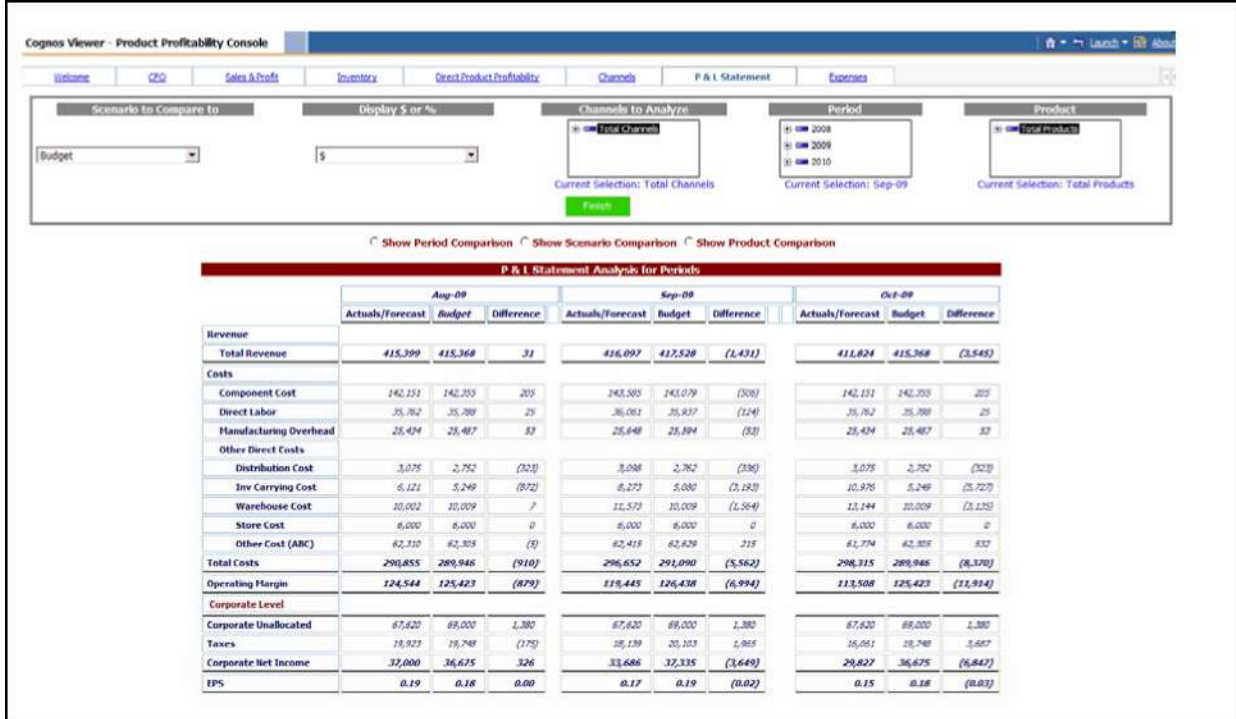


图 32. 盈亏页面

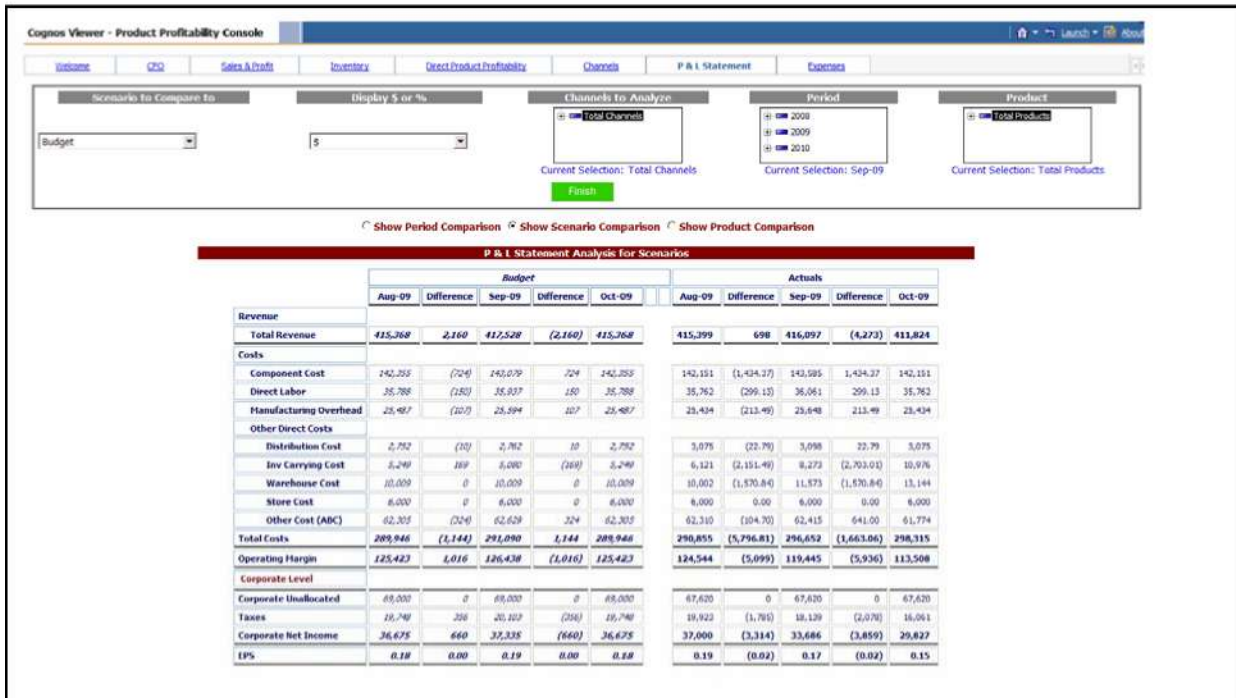


图 33. 场景对比

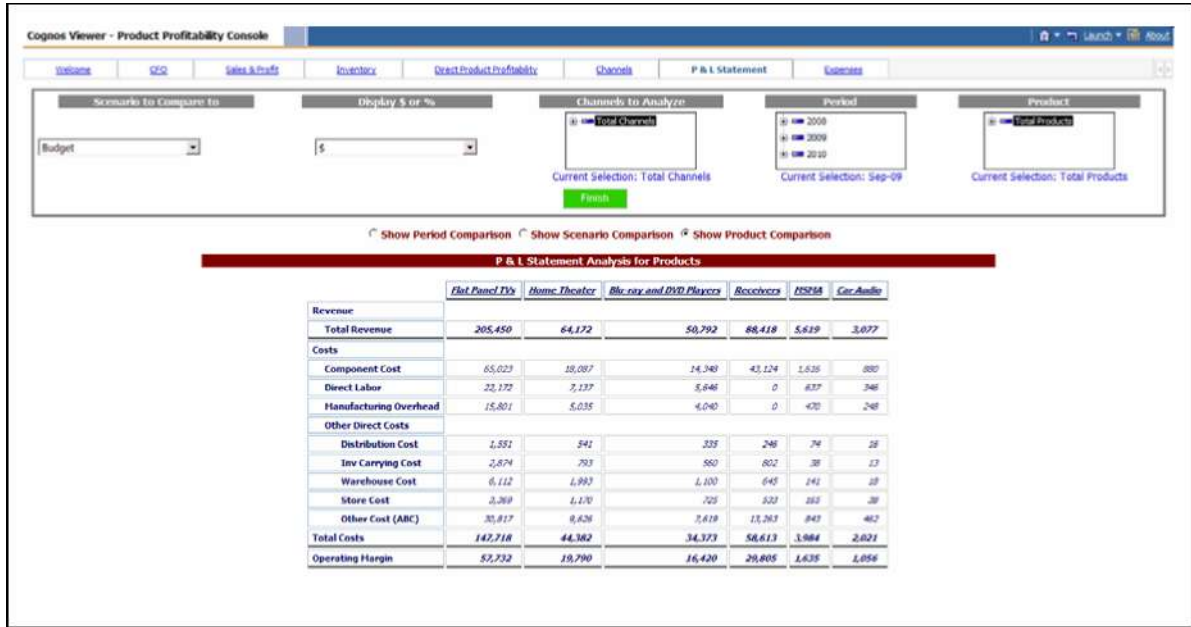


图 34. 产品对比

费用页面

该页面（图 35）显示了不同级别的成本趋向数据。



图 36. 费用页面

关于 IBM Cognos 绩效管理创新中心

IBM Cognos 创新中心成立于北美洲和欧洲，旨在促进对可靠规划和绩效管理方法、技术和实践的理解。创新中心致力于将日常绩效管理实践转化为“后续实践”，帮助公司：

- 削减成本。
- 精简流程。
- 提高生产力
- 实现对机会的快速响应
- 改善管理可视性

该创新中心在全球配备有规划、技术、绩效和战略管理专家，与 600 多名 IBM Cognos 客户、学者、业界领袖以及其他专业人才联手，力求加速采用、降低风险，并最大化技术辅助绩效管理实践的效用。

关于 IBM Cognos BI 和绩效管理：

IBM Cognos 商业智能 (BI) 和绩效管理解决方案提供世界领先的企业规划、整合与 BI 软件、支持和服务，帮助企业规划、理解和管理财务与运营绩效。IBM Cognos 解决方案将技术、分析应用、最佳实践以及广泛的合作伙伴网络紧密结合在一起，为客户提供一个开放、自适应且完善的绩效解决方案。在全球超过 135 个国家（地区）中，有 23,000 余家客户选择了 IBM Cognos 解决方案。

如需了解更多信息或要联系销售代表，请访问：www.ibm.com/cognos。

要求回电

希望 IBM 回电或者询问问题，请访问 www.ibm.com/cognos/contactus。

IBM Cognos 销售代表将在 2 个工作日内回复您的问题。

IBM Cognos
Innovation Center
for Performance Management



© Copyright IBM Corporation 2009

Route 100
Somers, NY 10589
U.S.A.

在美国印刷

2009 年 6 月

保留所有权利。

IBM、IBM 徽标和 ibm.com 是国际商业机器公司在美国和/或其他国家/地区的商标或注册商标。如果这些商标和其他 IBM 商标在本文中第一次出现时标注了商标符号（® 或 ™），均代表在本文出版之际，它们是 IBM 在美国注册的商标或普通法规定的商标。

此类商标在其他国家/地区也可能是注册商标或普通法规定的商标。

关于 IBM 商标的最新列表，请访问 ibm.com/legal/copytrade.shtml 的“Copyright and trademark information”部分。

其他公司、产品或服务名称可能是其他公司的商标或服务标志。

