

如何设计 顶级仪表盘：

四个必看的例子



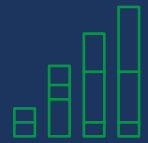
提升仪表盘的策略

仪表盘对现代企业至关重要，但它们的表现不尽相同。不同的行业和组织对仪表盘的需求差别很大。没有一定正确的仪表盘设计方法，但实施一套经过时间考验的策略原则可以帮助您讲好一个引人入胜的企业故事，从而帮助您朝着目标迈进。



好的仪表盘可以带来很多优势

当您投入时间来创建赏心悦目的相关仪表盘时，它可以帮助企业中的每一个人。



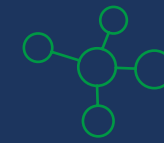
从数据中获取更多价值

如果贵组织和大多数组织一样，有大量的非结构化数据。可视化仪表盘可提供一个结构化的导览，并有助于确保组织内部相关人员了解数据的意义。



吸引业务相关人员的参与

某个具体项目是否需要高管认同？能否根据趋势确定新的业务领域？能否轻松发现问题领域？仪表盘可以帮您联合整个企业的关键利益相关者，并对不断变化的需求做出快速反应。



创造数据驱动的文化

跨业务部门共享仪表盘有助于创造一种发现和创新文化，使各级员工深挖竞争优势。当您拥有可靠、有序的数据时，可以依赖这些数据做出更明智、更快速的决策。

开始设计之前需要了解什么

在创建仪表盘时，您需要清楚地了解受众，他们想要什么，以及他们将如何使用呈现给他们的信息。



了解受众的角色

知道仪表盘面向的对象，通才、分析师、业务经理或高管，将会帮助您有效地进行设计。例如，一名高管受众想要知道是否达到了KPI，并且想要收集关键点。而一名不懂技术或专业知识的销售人员可能需要简化显示，只需要提供关键的客户洞察或展示销售数据随时间的变化。



了解仪表盘的使用方式

您的受众会在什么情况下查看仪表盘？一位只能抽出15秒时间的忙碌主管与一个需要深入研究季度数据的团队有着不同的需求。无论是哪种情况，了解情况都很重要。您的目标是提供准确的信息，不引起不必要的阻碍，而且不需要外部干预。

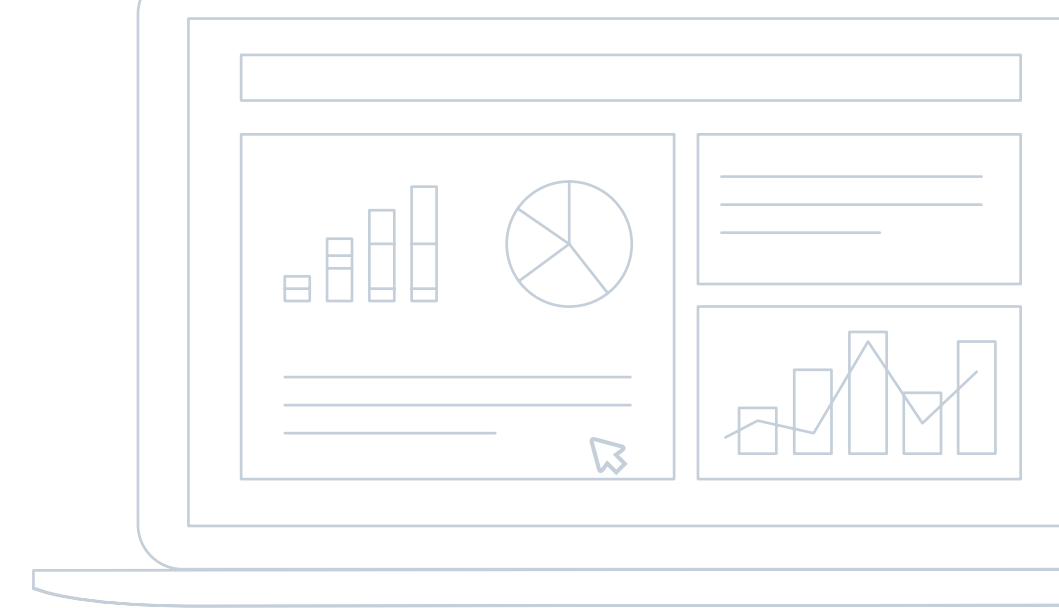


提供简单、便于使用的视角

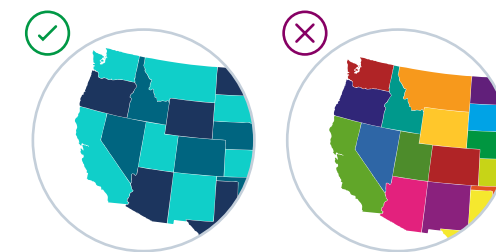
现在的人们比以往更加忙碌，所以您要提供他们很快就能理解的信息。注意内容的顺序；把高优先级事项放在前面。用颜色和字号吸引您想让受众记住的内容。把不太相关或不太重要的事项放在最后。尽可能提供要点或总结。

仪表盘的设计原则

设计仪表盘不仅是为了看起来漂亮，而是要用数据来讲故事，帮助您的受众获取他们需要的内容。任何数据驱动的仪表盘都必须遵循一些关键的设计原则，以增加清晰度并表明意图。



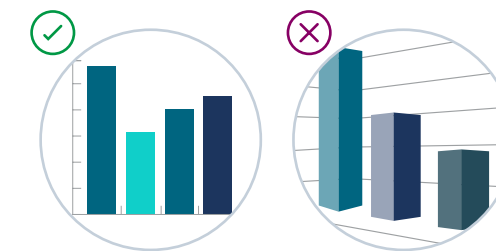
功能可供性。 实现视觉提示，表明某个元素何时链接到另一个页面，显示某个按钮是在工作还是不工作，或提供上下文信息。



色彩无障碍或对比度。 有些人的色觉范围有限，所以必须结合形状和对比度，以确保每个人都能获得他们需要的信息。



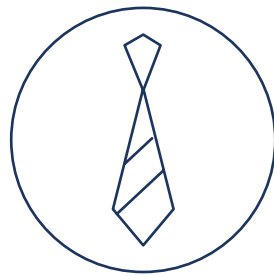
信息层级。 按照数据的重要性顺序显示数据，这样用户就不会错过最重要的内容。“F型浏览模式”是人们常用的信息浏览方式，基本上，人们会先横向浏览页面，再纵向浏览页面。了解关于这种浏览模式和其他常见浏览模式的更多信息，可以帮助您把最相关的东西放在前面。



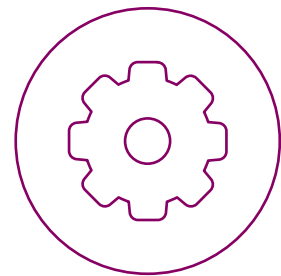
简洁。 一个杂乱的仪表盘可能会显示很多信息，但如果看的人不能理解他们看到的内容，这个仪表盘就没有起到作用。少即是多，所以要避免混乱的3D图形或在一个页面中塞入过多内容。

4类表现最好的仪表盘

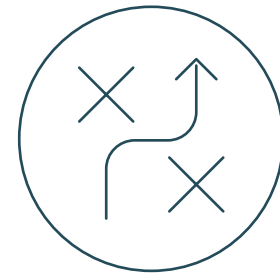
每个仪表盘都是独一无二的，但许多仪表盘都可以根据预期目的和受众归为四种类型。每一类都有不同的侧重点，可以让您更有效地讲故事，并突出对您的业务至关重要的关键绩效指标（KPI）。



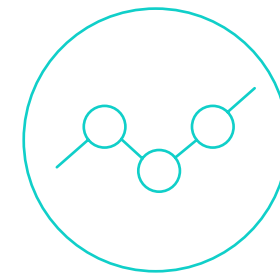
1. 管理型



2. 操作型



3. 战略型



4. 分析型



1 管理型仪表盘

管理型仪表板是一种报告工具，通过审查关键成功要素监控公司的长期战略。这些仪表盘的创建通常很复杂，主要由高级管理层使用。它们还是公司在一段时间内根据目标跟踪KPI的一种重要方式。

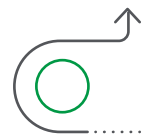


莫克姆湾大学医院 (UHMB)

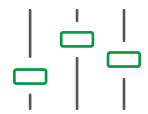
UHMB是一家服务于英格兰西北部广大地区的医院集团，它使用数据驱动的洞察力来支持对更好系统的渴望。仪表盘可以让医院团队清楚地了解重要数据，如进出急诊室的患者流量，并推动更好的决策。管理型仪表盘可以让他们：



抓住并保持管理重点。 展示关键目标和目的的进展，如缩短住院时间，改进临床和手术经验。



快速适应不断变化的需求。 查看最新数据有助于领导人员预测压力，并制定每天的最有效方法。



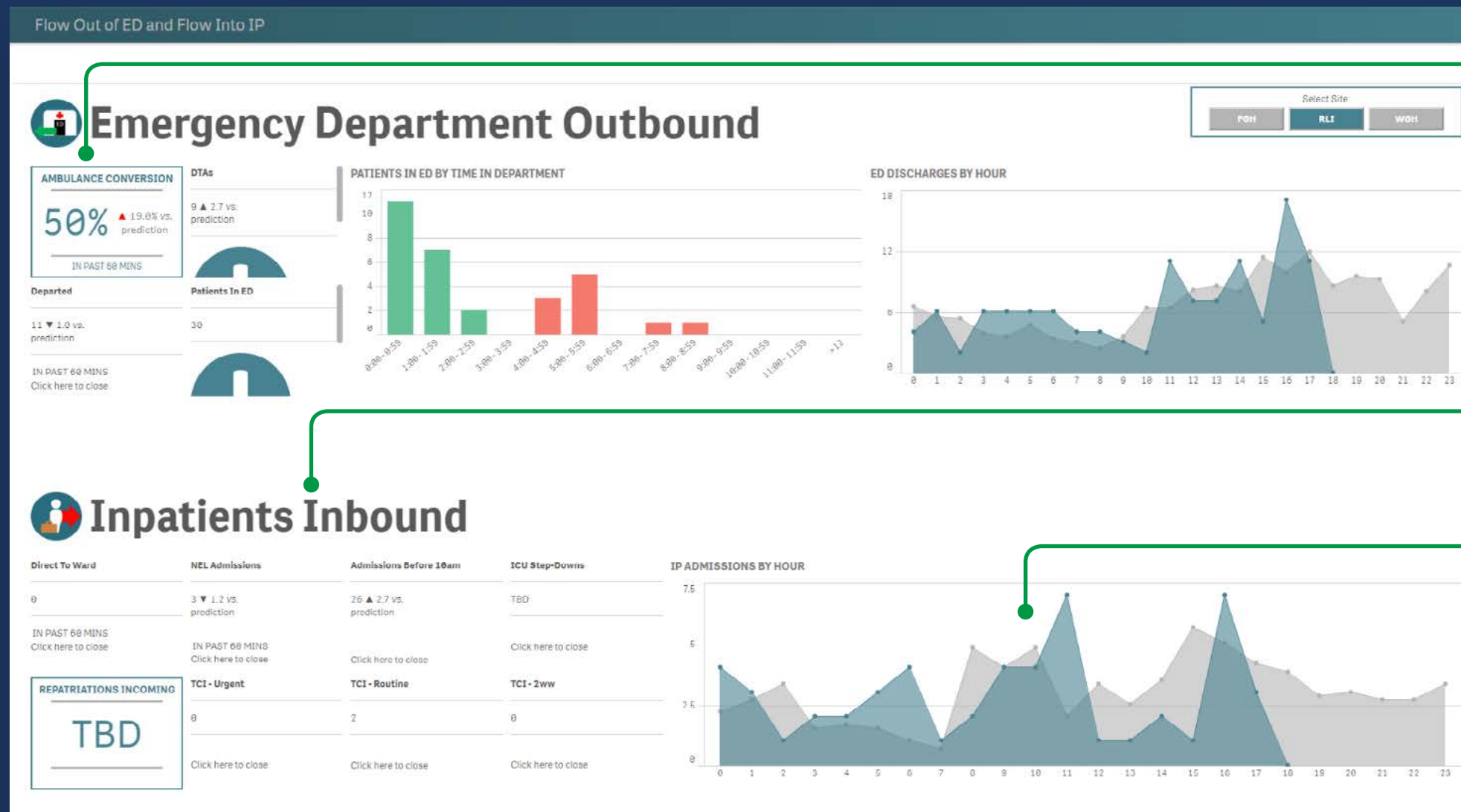
学习和优化以实现战略目标。 突出显示影响管理、患者体验和员工动态的KPI。



小贴士：坚持80/20原则。
不要试图解释所有内容。重点放在最重要和最具战略意义的20%内容上，这将占到80%的价值。

具体介绍

管理型仪表盘的例子：UHMB



高层KPI可以让高管对关键成功要素有一个全面的认识。

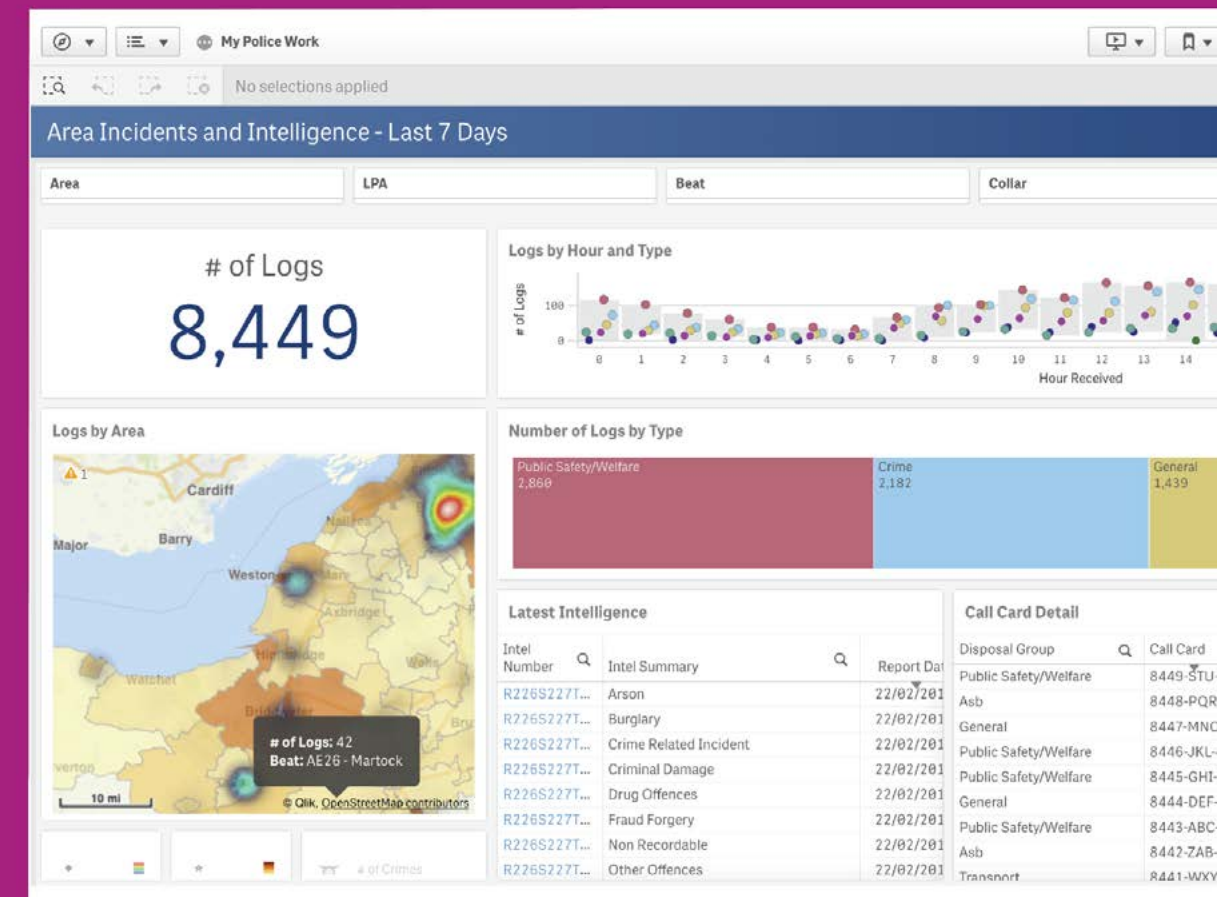
预测可以表明关键指标的表现是高于还是低于预期。

基于时间的趋势提供了对整体活动的看法，可根据需要与高层管理人员共享。



2 操作型仪表盘

操作型仪表盘是最常见的仪表盘类型之一。它们用于监测当前状况，并以每个人都能理解的简洁、便于查看的格式呈现信息。这些仪表盘的设计用途不是为了互动，也不是为了展示某个目标的进展，而是为了提供事项的当前快照。

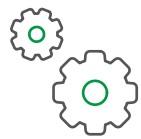


埃文和萨默塞特警察局

埃文和萨默塞特警察局的总部设在英格兰，他们为社区提供生命救援服务。他们把仪表盘作为一项日常工具，帮助他们监控犯罪，跟踪警察报告的犯罪位置和数量，还可以用于其他用途。操作型仪表盘可以让警察局的工作更有效，他们能够：



及时了解警队日常工作中需要了解的重要事项。



通过工作量、合规性、紧急需要地点、嫌疑人、受害人、数据质量问题和犯罪统计等关键提要**获取效率**。



用热图等功能**监控活动**，以简单、直观的方式显示活动的集中程度。

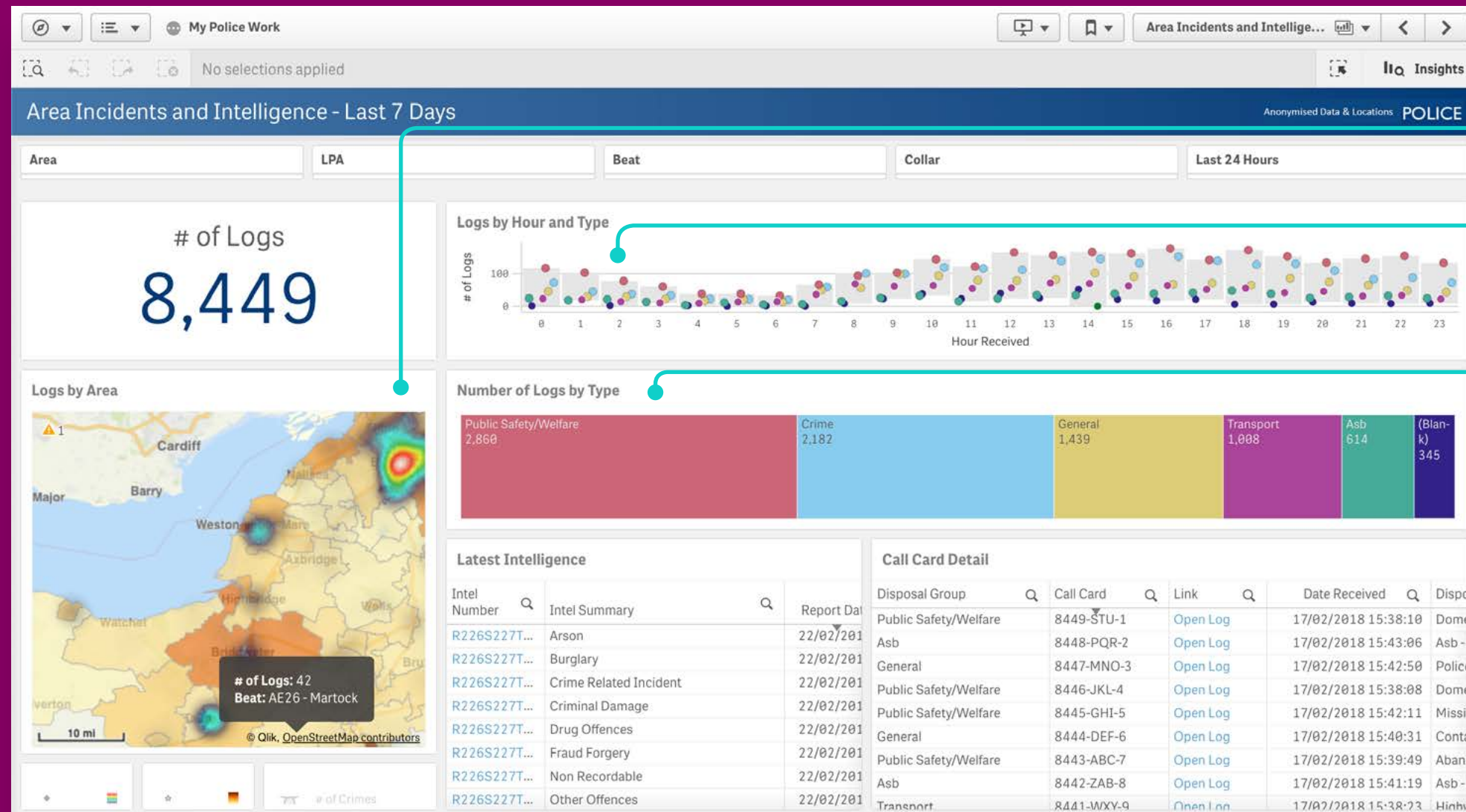


事件、地点、时间

操作型仪表盘应告诉您发生了什么事件、发生在什么地点以及从什么时间开始的。对这三个问题使用正确的可视化方法，可以更容易了解正在发生的事件。

具体介绍

操作型仪表盘的例子：埃文和萨默塞特警察局



热图可以很容易地快速发现活动水平高的区域。

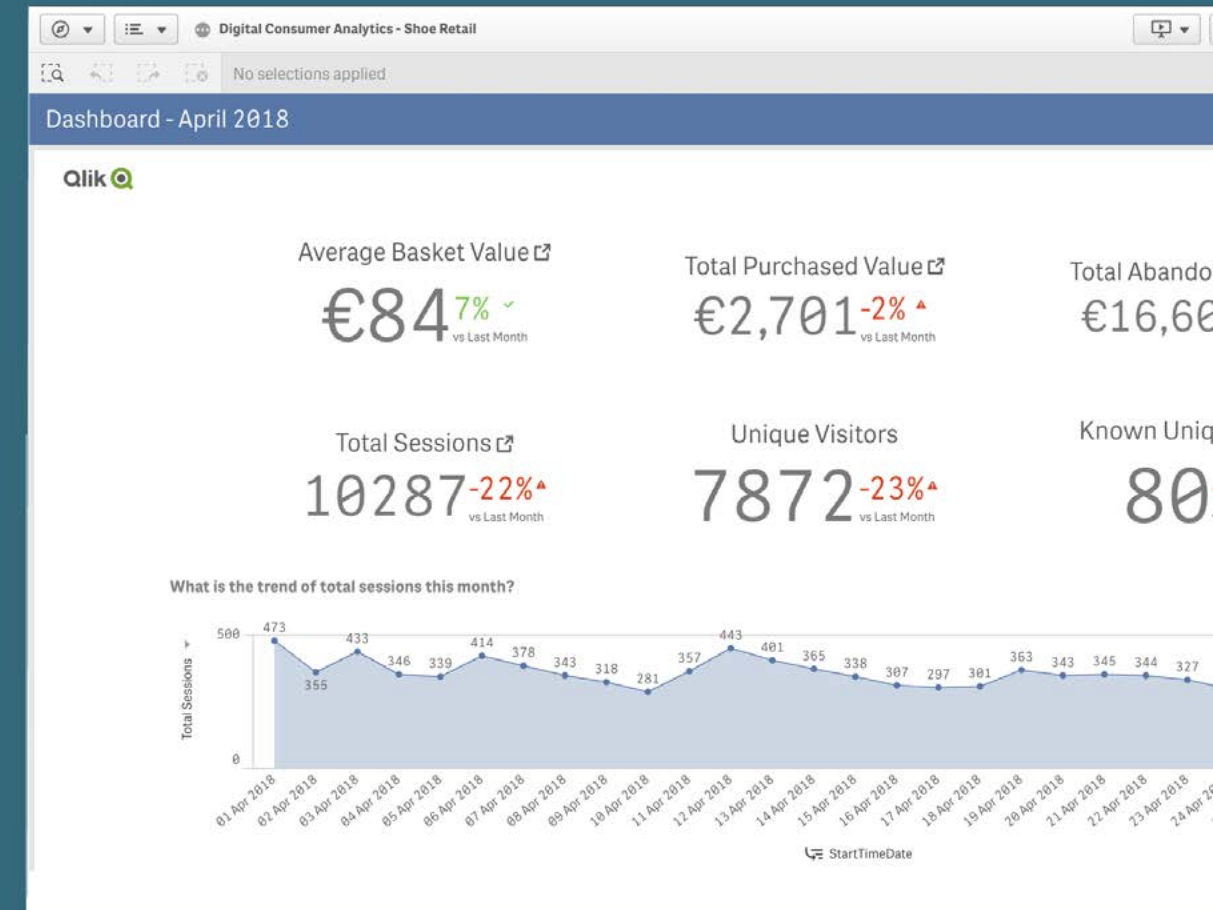
随时间变化的日志跟踪可以帮助团队预测一天中什么时间的工作量最大。

日志类型提供了团队应该准备处理的事件类型的快速快照。



3 战略型仪表盘

战略型仪表盘用于跟踪目标的进展，无论是在整个公司层面还是某个特定团队或项目的进展。这类仪表盘的关键功能是互动性，因为您希望能够确定为什么事情进展顺利或不顺利。它们可以帮助团队确定他们目前的工作是否有效，以及他们是否需要做出改变。



Celebrus

Celebrus是一家专门从事客户智能的软件供应商。他们想要一个简单、整洁的仪表盘，让他们的企业用户通过浏览和购买行为、数字渠道间互动等信息做出更快、更明智的决策。Celebrus设计战略型仪表盘的目的是：



引导受众了解关键信息，使用简洁的设计风格，将重要数据放在前面，添加颜色和符号来表示增加和减少，并提供工具，让用户深入了解趋势。



提供互动功能，让用户能够找到关键洞察，如消费者会在购物过程中的什么事件放弃购物车，在哪个地点的购买支出最高，或者人们会在一天当中的哪个时间段购物。



实现有价值的发现，例如根据以往行为和购买方式，确定企业可能希望瞄准的有助于获利的消费者。

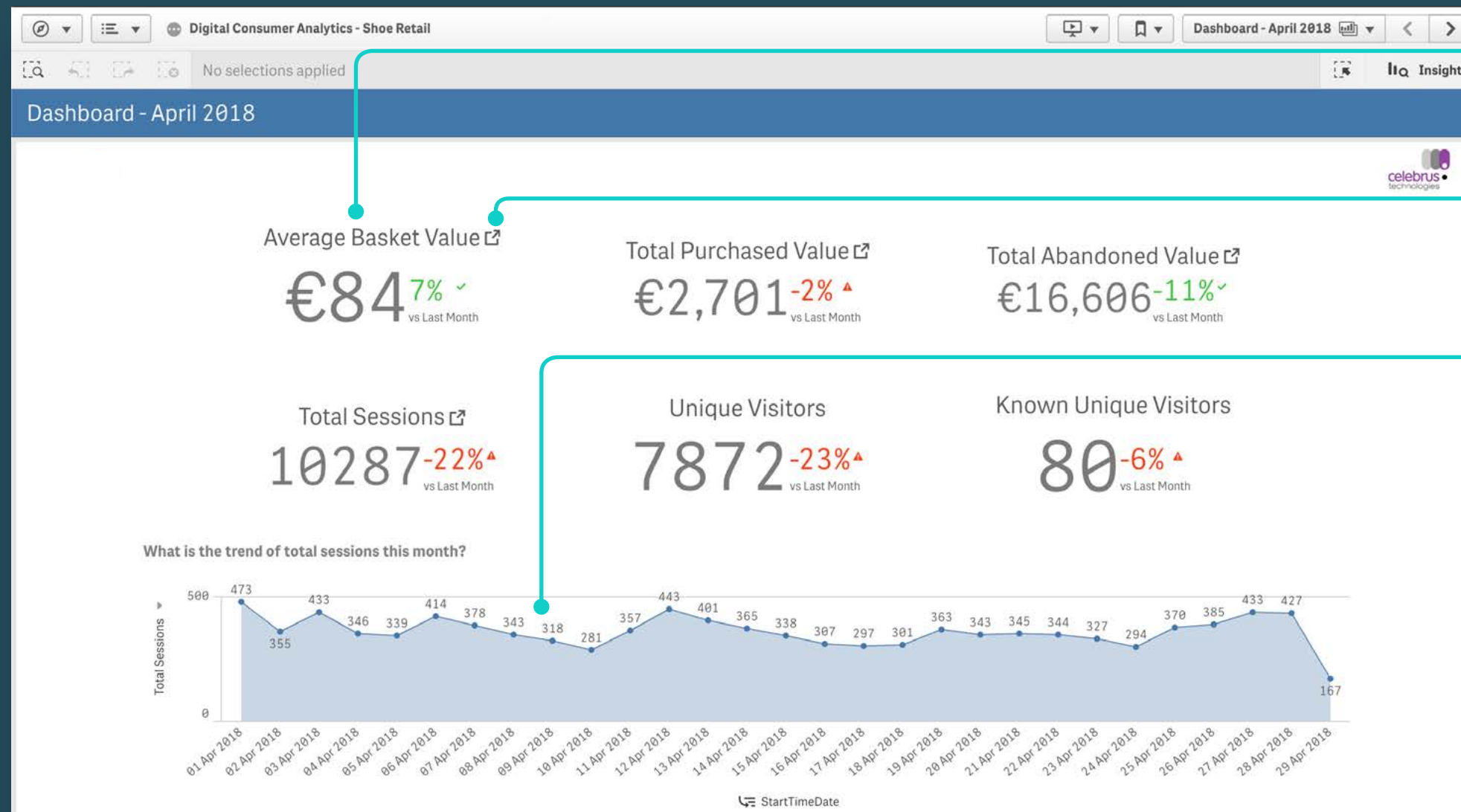


目标明确、方向明确

战略型仪表盘的有效性与其目标直接相关。当您知道自己的目标时，就可以跟踪进展，并做出关于下一步行动的明智决策。

具体介绍

战略型仪表盘的例子：Celebrus



可通过趋势信息加强**关键数据点**；该数据相比上个月有多大变化。

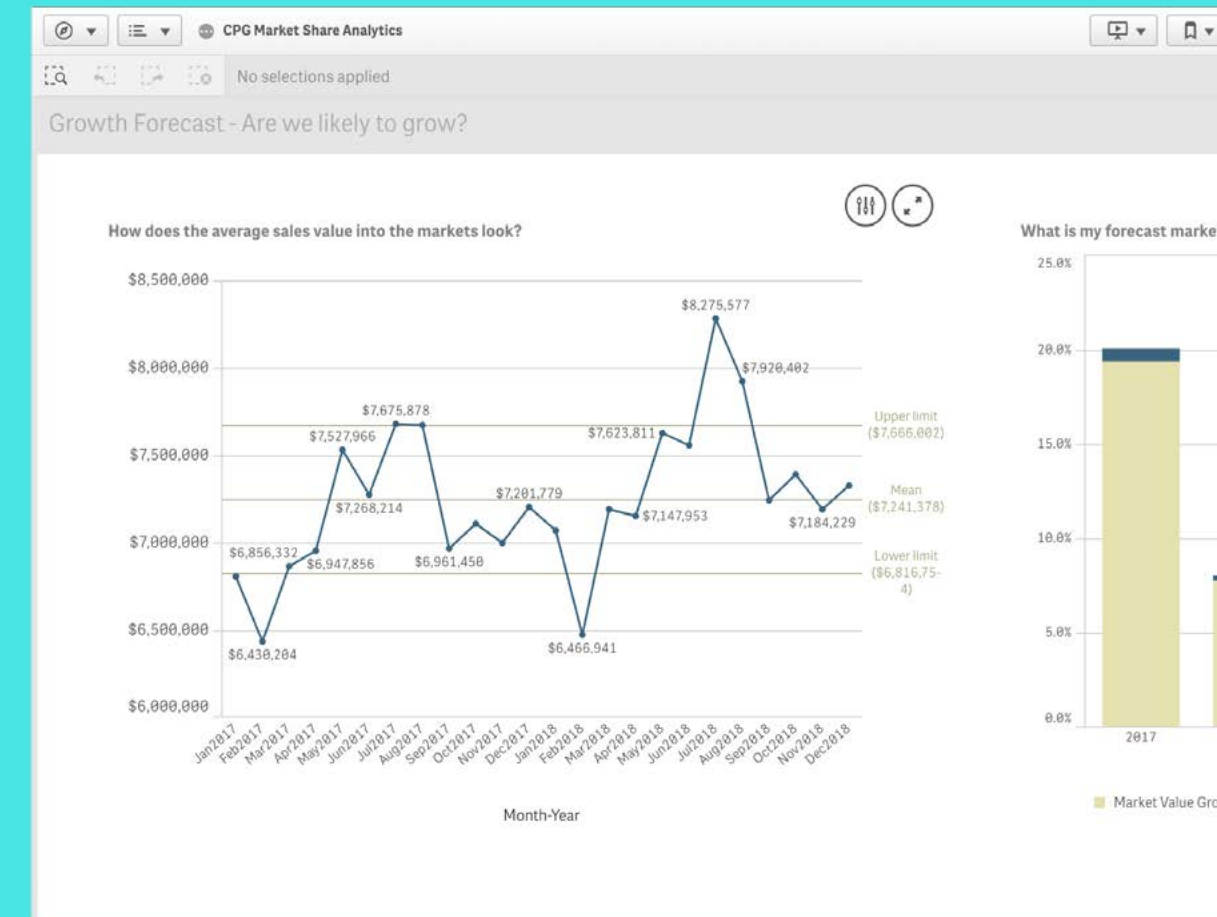
通过深入研究其他数据，可以发现**更详细的洞察**。

日常视图可以让团队更仔细地查看活动和造成活动的原因。



4 分析型仪表盘

分析型仪表盘包含分析师创建和使用的大量数据，以向高管提供支持。分析型仪表盘全面概述了业务数据，中层管理人员是用户群的重要组成部分。这些仪表盘用来驱动决策，在企业中发挥着关键作用。

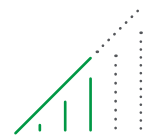


某消费品公司

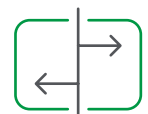
消费品（CPG）是日常消费者购买的物品。在当今竞争激烈的市场中，拥有一款分析型仪表盘非常重要，它可以准确地揭示人们的消费内容、地点和时间。如果没有这款仪表盘，就无法预测市场份额的增长并对未来做出重要决策。消费品公司应使用分析型仪表盘实现以下目的：



用**历史数据**跟踪趋势，与多个变量进行比较，并创建预测或目标。



用增长率预测图**跟踪增长率**，允许微观/宏观查看，并对比消费品增长率与市场增长率。



在产品类别中**创建智能比较**，使用网格根据目标跟踪市场。

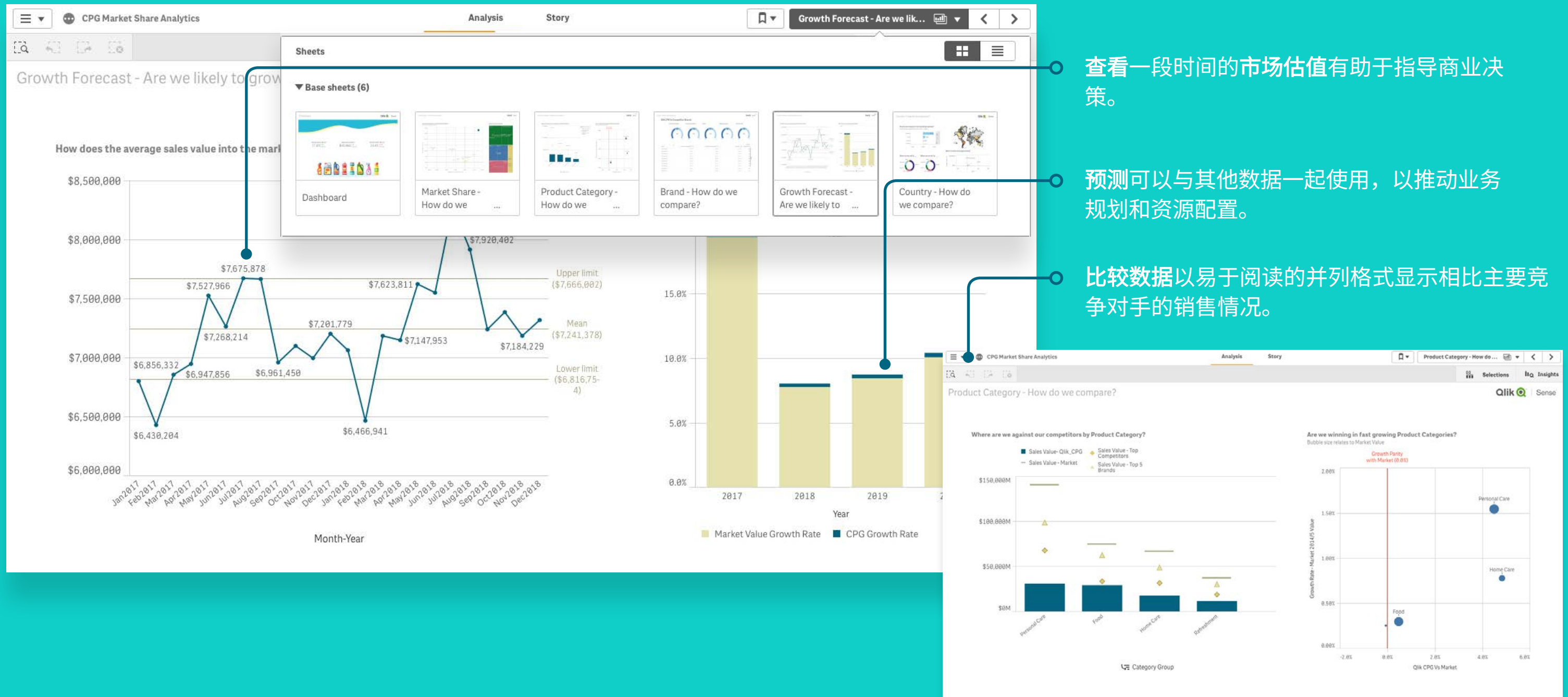


站在更高的角度

使用天气、人口统计或金融市场数据等外部数据，为您的业绩提供更大的背景，或帮助规范数据和措施。

具体介绍

分析型仪表盘的例子：某消费品公司

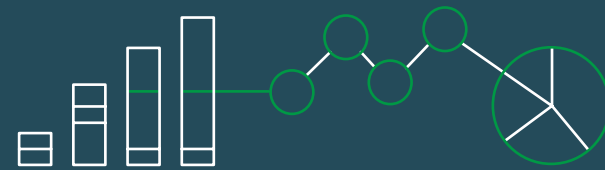


可视化KPI的建议

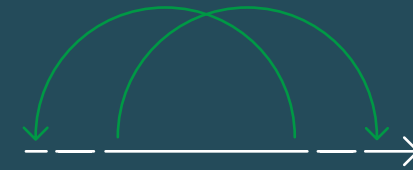
关键绩效指标可能比较复杂，因此，重要的是要知道如何利用它们产生最佳结果。
在仪表盘中使用KPI时，需要：



确定关键指标。与团队或项目的利益相关者合作，确定确切的指标，帮助您调整行为，推动战略，并跟踪成功因素。例如，一个根据同比增长率发放奖励的销售团队与根据净销售额发放奖励的团队所关心的数据不同。如果不确定你的选择是否正确，测试一下，看看数据。



用数据讲故事。你想表达的主要观点是什么？您的企业关心的关键KPI是什么？用信息层级来引导读者。例如，如果今年的客户增长率是重要事件，就用大字号数字表示，并用小字号数字表示上一年的客户增长率。



持续迭代和发展。在涉及到KPI时，不能“设置好之后就不管了。”明确正确的指标是一项不断发展的任务。例如，当一个强大的竞争对手进入市场时，或者当消费者行为发生变化时，您的KPI也需要相应地改变。

“故事比单纯的事实好记
22倍多。”

– 珍妮弗·阿克爾 (JENNIFER AAKER)
斯坦福大学商学院研究生院General Atlantic市场
营销学教授，《故事的力量》

展开仪表盘：一张清单

祝贺您，您已经具备创建出色仪表盘的能力了！但在您向受众展示仪表盘之前，请先完成以下事项：

- ✓ 反复检查各个指标和问题是否支持您想要讲述的故事。
- ✓ 删除任何扰乱和不支持您所讲故事的内容。
- ✓ 确认仪表盘与公司的设计标准（如颜色、字体和图形）一致。
- ✓ 与几个信得过的同事一起测试您的可视化，并听取他们的反馈。
- ✓ 如果想让受众做出行动，请添加明确的行动要求。



共享仪表盘之后



观察用户如何使用。



确定有效和无效的内容。做好笔记，并做出相应的改进，这样您的下一个仪表盘才能更加出色。

您的数据中包含一个故事。Qlik® 可以帮您快速找到它。

现在，我们来探讨哪种仪表盘最适合您的企业。先从制作您自己的仪表盘开始。测试、迭代并持续改进。您很快就会发现哪些仪表盘对您的团队最有效。

查看Qlik的演示网站，了解更多交互式仪表盘的例子：demos.qlik.com

开始用Qlik创建您自己的仪表盘：

qlik.com/try-or-buy



Qlik的愿景是创建一个具备数据素养的世界，在这个世界里，所有人都可以运用数据与分析来优化决策，解决最具挑战性的问题。Qlik基于云端的主动智能平台提供了端到端实时数据集成与分析云解决方案，来缩小数据，洞察和行动之间的差距。通过将数据汇集到主动智能平台，企业可以更好的做出决策，提高收入和盈利能力，并且优化客户关系。Qlik的业务遍及100多个国家，为全球3万8千多家活跃客户提供服务。

请关注Qlik官方微信公众号



售前支持电话：4001202713



qlik.com