



BI 案例分享

台北市開源軟體應用推廣協會

TOSAP

讓每家企業都擁有簡單實用的資訊系統



Metabase 是一套深獲好評
的開源 BI 的解決方案

MISSION DESCRIPTION

將數據轉化為可行的洞察，
協助決策更快速且更精準。

中小型企業【數位轉型】
開源系統商業解決方案



一切業務數據化、一切數據業務化

數據驅動的管理與效率提升

- **Metabase BI**

讓使用者能快速從數據中發掘洞見，生成視覺化報表

- **ERPNext**

簡化企業管理、提升效率及支援多樣化業務需求而設計

- **MantisBT**

管理任務進度、追蹤問題並提升協作效率

- **Matrix Cloud 低代碼平台**

整合工作流管理、文檔處理和協同溝通的數字化平台

- **更多好用的開源工具**

Cloudreve、phpBB 等

多開源系統的應用整合
助力企業實現全面數據化與自動化

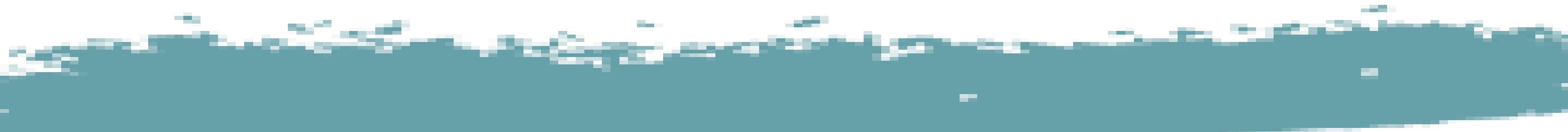
BI 和 報表(Report) 的差異

特性	BI 工具 (如 Power BI, Tableau, Metabase)	報表工具 (如 SSRS, Crystal Reports, JasperReports)
主要用途	數據探索、互動式分析、視覺化儀表板 - 互動性高，支援即時數據鑽取	靜態報表生成、固定格式輸出 (PDF/Excel/紙本) - 結構化報表 (如財務報表、發票)
優點	- 直觀的視覺化設計 - 適合非技術用戶自助分析 - 複雜模型需專業知識	- 精確格式控制 - 適合大量數據批次處理
缺點	- 商業授權成本較高 (部分工具) - 不適合固定格式輸出 - 銷售趨勢分析	- 缺乏互動性 - 修改格式需重新開發 - 視覺化能力有限
典型使用情境	- 營運即時監控 - 高階主管決策儀表板	- 每月財務報表 - 合規文件輸出 - 訂單/發票列印
數據處理能力	適合即時或近即時數據，支援大數據源整合	適合靜態歷史數據，批次處理為主
學習曲線	中至高 (需熟悉數據建模與視覺化技巧)	低至中 (側重SQL與版面配置)
輸出格式	互動式網頁/APP、動態儀表板	PDF、Excel、Word、紙本

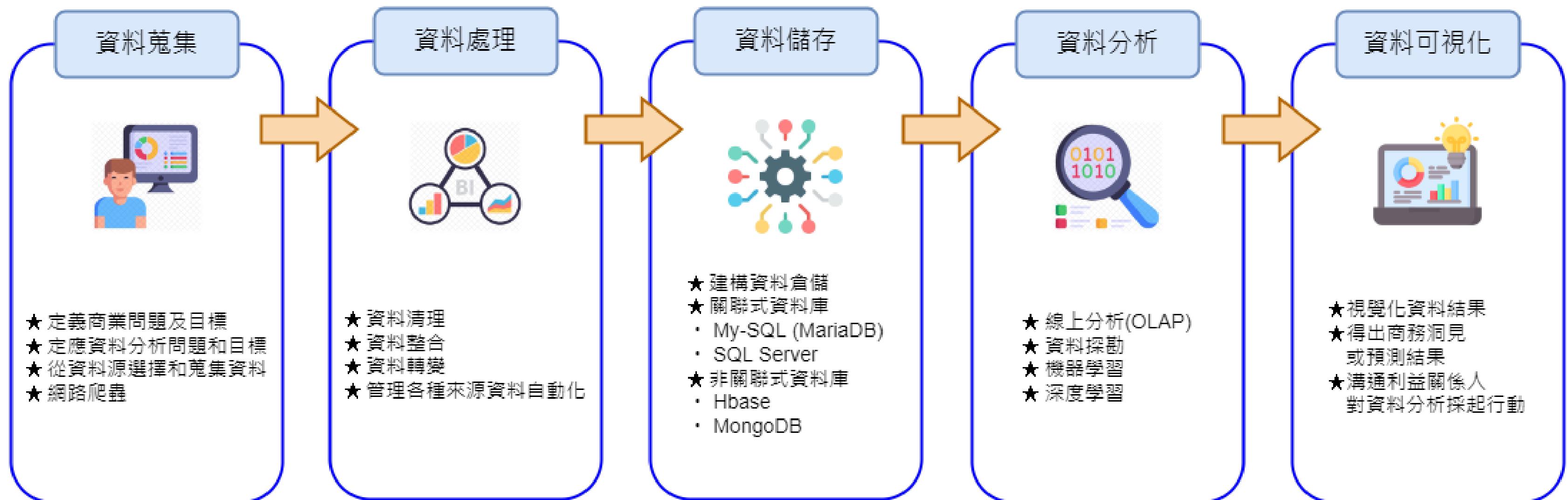
Metabase BI

一切業務數據化，一切數據業務化

一個直觀且易用的開源商業智慧工具，讓使用者能快速從數據中發掘洞見，生成視覺化報表，並輕鬆分享結果。



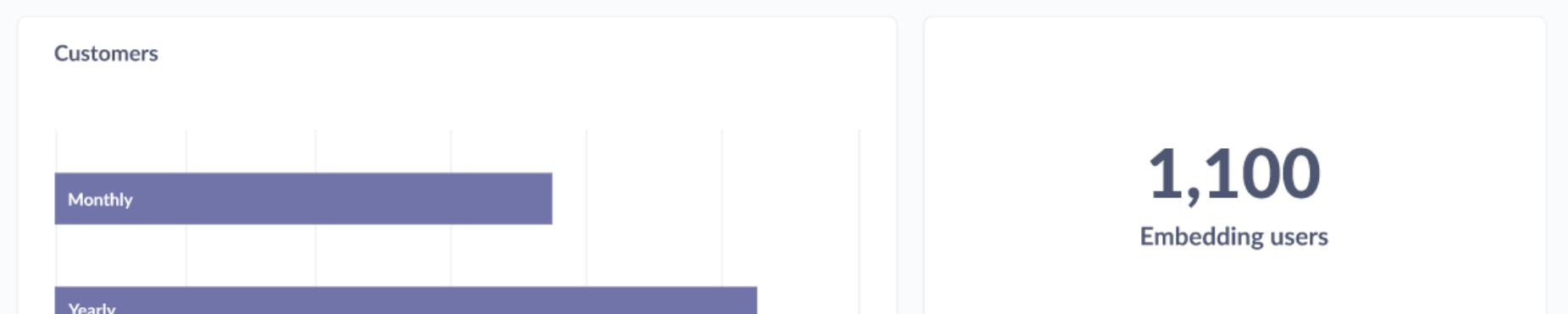
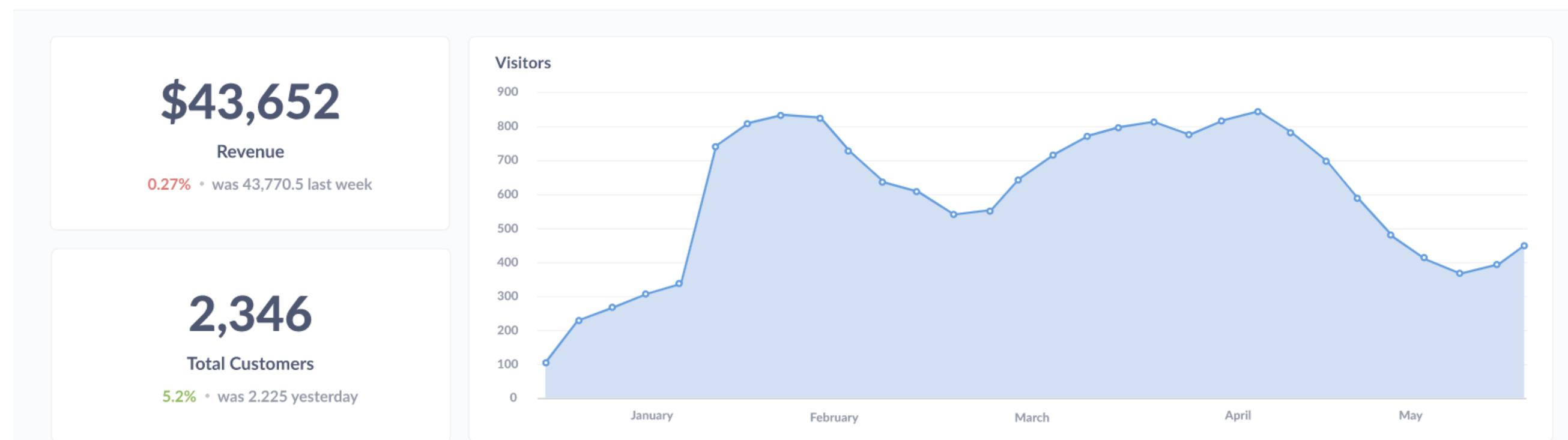
BI 作業流程



豐富的各類圖表



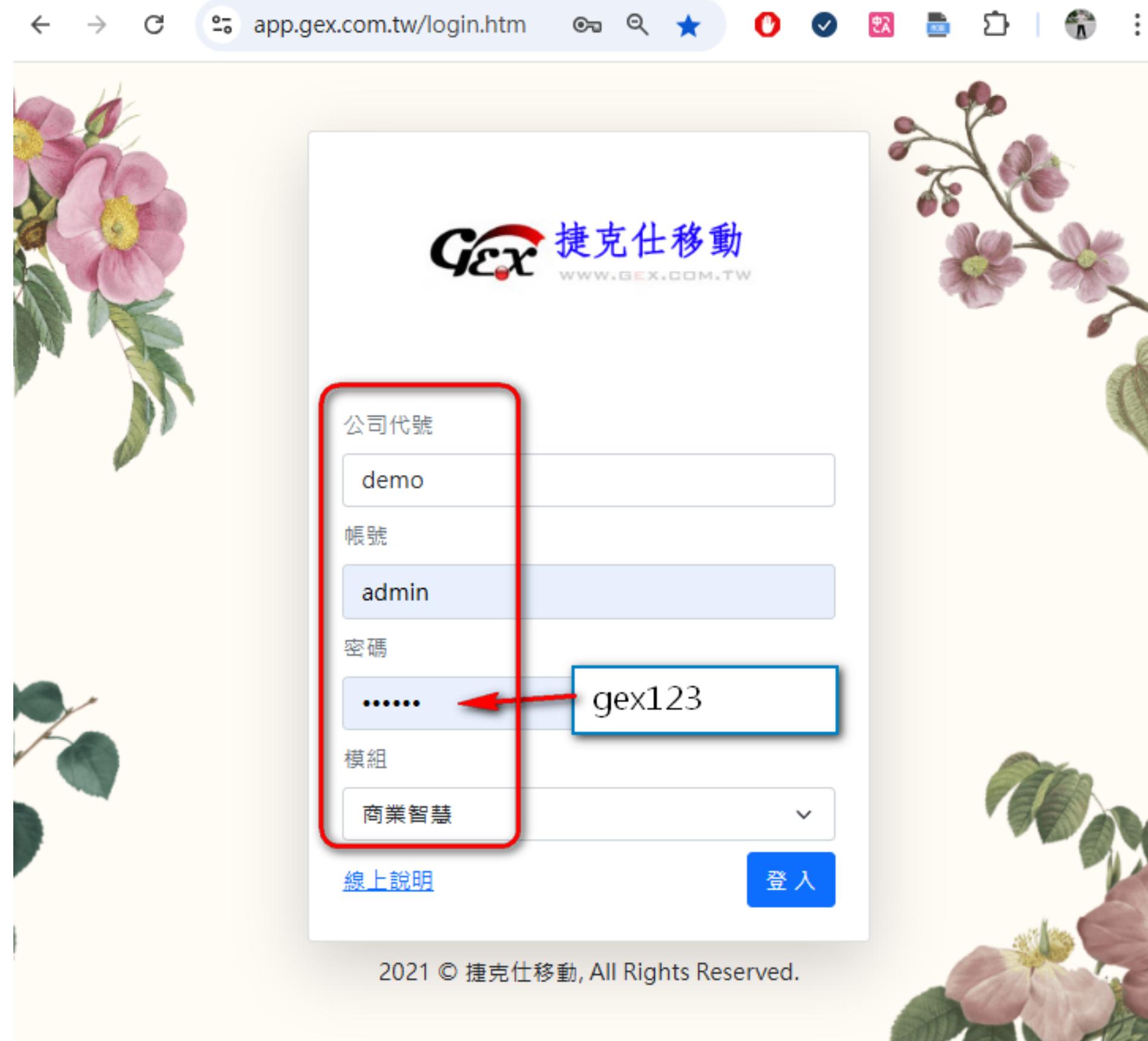
Company Stats



Metabase 測試網站

網址、登入、查看範例、基本操作

登入



<https://app.gex.com.tw/login.htm>

公司代號 : demo
帳號 : admin
密碼 : gex123
模組 : 商業智慧

登入 主頁面

app.gex.com.tw/index.htm#/sys/dashboard

Kylin Admin

資訊中心 商業智慧 系統維護

Dash Board

BI Demo

銷售分析報表

R11 年度經營分析

R12 BU 年度銷售分析

R01 年度趨勢分析

R14 產品類別年度銷售趨勢

NBA 數據分析

2021 NBA 球團三大指標

NBA 2021 球員表現全方位分析

關於 登出

首頁 / Dash Board

今日行程 0

待簽核筆數 0

待辦事項 0

執行中專案 0

我的行事曆

2025年5月

週一 週二 週三 週四 週五 週六 週日

週一	週二	週三	週四	週五	週六	週日
28日 14:00 - 15:00 2025年	29日	30日	1日	2日	3日	4日
5日 14:00 - 15:00 2025年	6日	7日	8日	9日	10日	11日
12日 14:00 - 15:00 2025年	13日	14日	15日	16日	17日	18日
19日 14:00 - 15:00 2025年	20日	21日	22日	23日	24日	25日
26日 14:00 - 15:00 2025年	27日	28日	29日	30日	31日	1日
2日 14:00 - 15:00 2025年	3日	4日	5日	6日	7日	8日

月 周 天

查看範例 |

Kylin Admin

Dash Board

BI Demo

銷售分析報表

R11 年度經營分析

R12 BU 年度銷售分析

R01 年度趨勢分析

R14 產品類別年度銷售趨勢

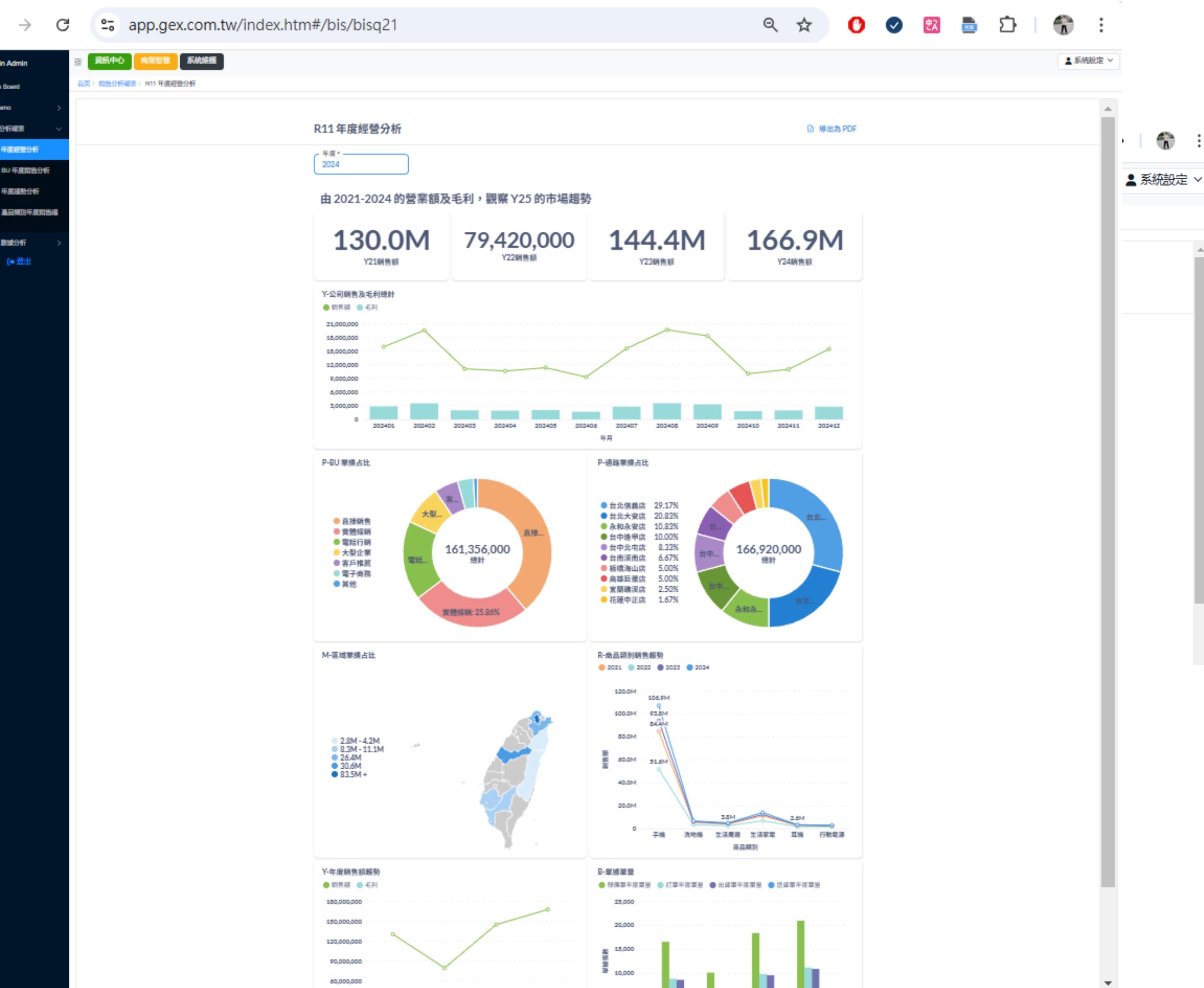
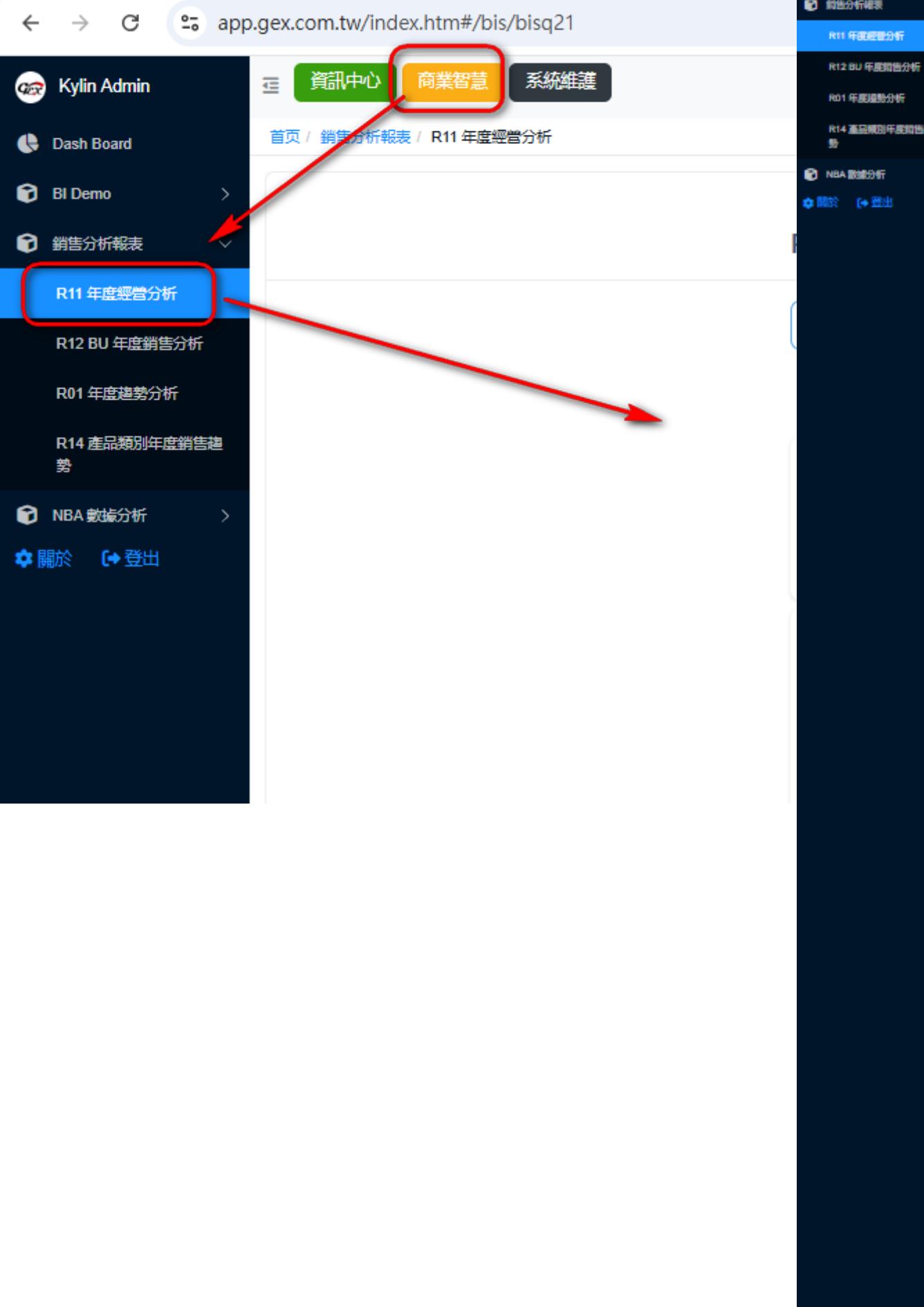
NBA 數據分析

關於

退出

資訊中心 商業智慧 系統維護

app.gex.com.tw/index.htm#/bis/bisq21



查看範例 II

app.gex.com.tw/index.htm#/bis/bisq23

Kylin Admin 資訊中心 商業智慧 系統維護

首页 / 銷售分析報表 / R01 年度趨勢分析

R01 年度趨勢

T 年度

年份	銷售額	利潤
Y21	130.0M	24,922,800
Y22	79,420,000	15,230,600
Y23	144.4M	27,692,000
Y24	166.9M	30,045,600

Y-公司銷售及毛利總計

● 發售額 ● 毛利

年月

年份	銷售數量
Y21	22,860
Y22	13,970
Y23	25,401
Y24	30,053

Metabase 現有範例

當前自行開發的 BI DashBoard 範例

R01 年度趨勢

R01 年度趨勢

T 年度

130.0M

Y21銷售額

79,420,000

Y22銷售額

144.4M

Y23銷售額

166.9M

Y24銷售額

24,922,800

Y21銷售利潤

15,230,600

Y22銷售利潤

27,692,000

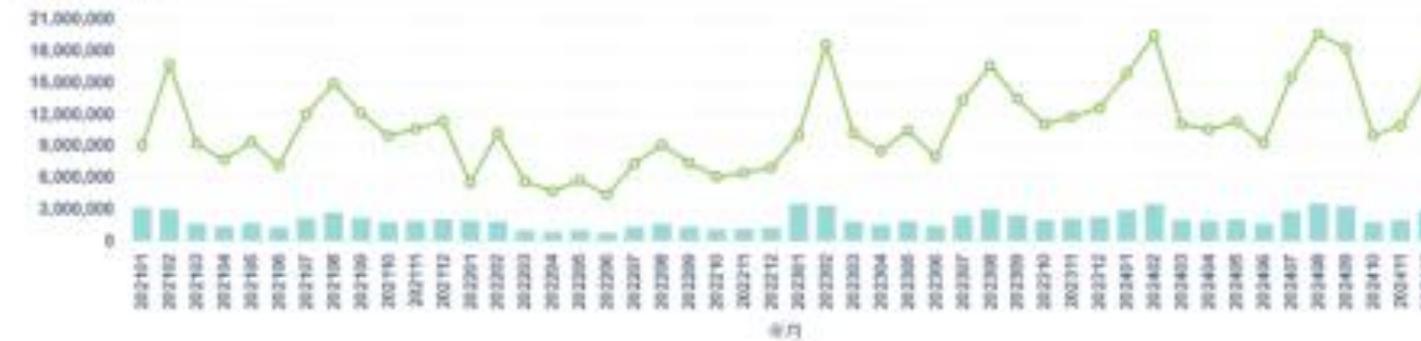
Y23銷售利潤

30,045,600

Y24銷售利潤

Y-公司銷售及毛利總計

● 數額 ● 差額



22,860

Y21銷售數量

13,970

Y22銷售數量

25,401

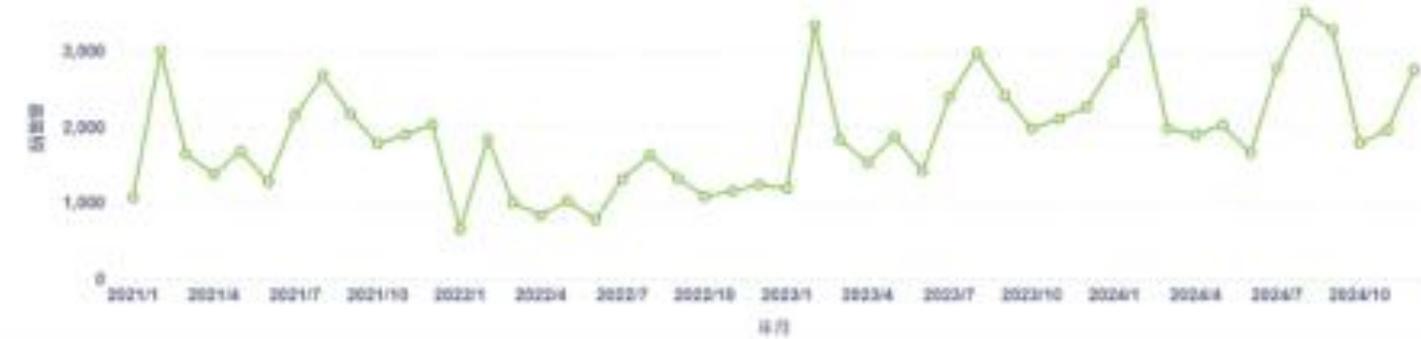
Y23銷售數量

30,053

Y24銷售數量

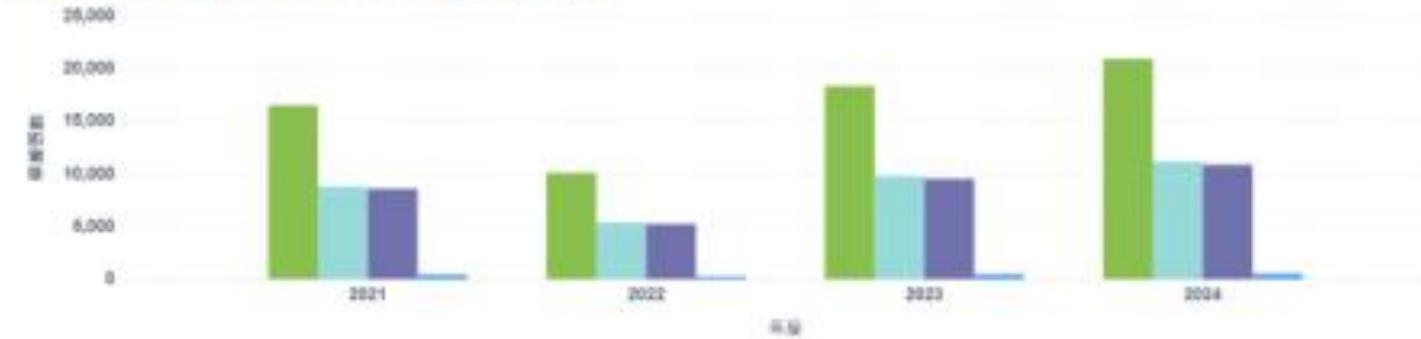
Y-公司銷售總計

● 數額



B-單據單量

● 訂單單件單量 ● 訂單件數量 ● 土資單件單量 ● 地資單件單量



R11 年度 經營分析

R11 年度經營分析

年份：
2024

由 2021-2024 的營業額及毛利，觀察 Y25 的市場趨勢

130.0M

Y21營業額

79,420,000

Y22營業額

144.4M

Y23營業額

166.9M

Y24營業額

Y-公司銷售及毛利總計

營業額 毛利



P-BU 總額占比

營業額

毛利

利潤率

成長率

ROI

ROE

EBITDA

EPS

股息

PE

PB

PS

EV/EBITDA

EV/PS

EV/PB

EV/股價

股價

股息率

股息派發

股息回饋

股息率

股息派發

股息

R12 BU 銷售趨勢 分析

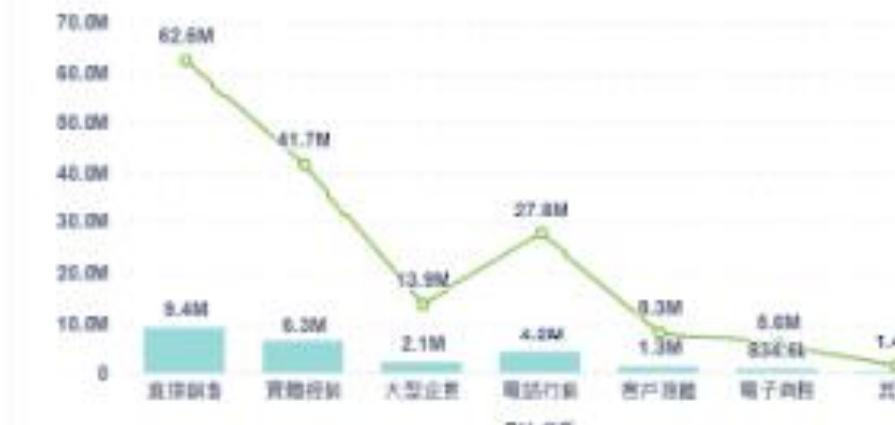
R12 BU 銷售趨勢分析

年份
2024

Y21-Y24 BU 銷售趨勢

C-BU 財務占比

增長率 (%) 增長率 (%)



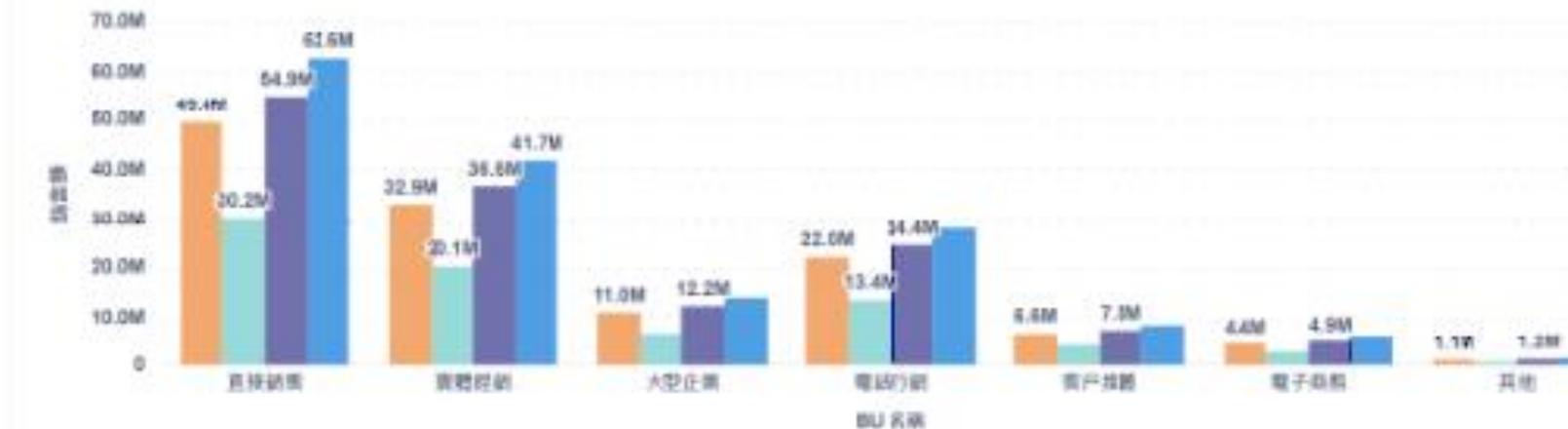
P-BU 財務占比

增長率 (%) 增長率 (%)



R-BU 年度銷售

2021 2022 2023 2024

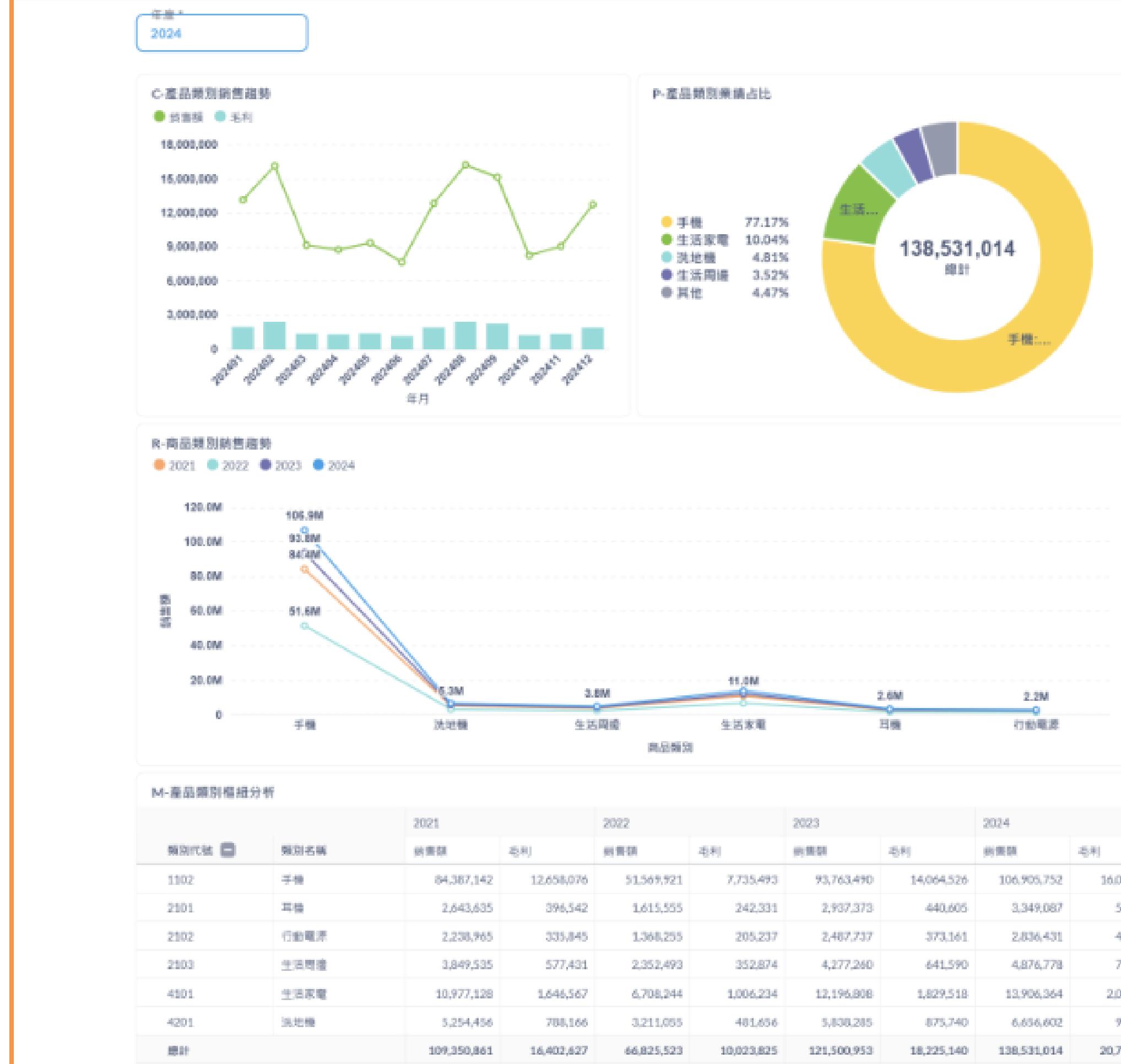


M-BU 檢視分析

BU	業態	2021		2022		2023		2024	
		銷售額	毛利	銷售額	毛利	銷售額	毛利	銷售額	毛利
BU01	直銷網購	49,410,000	7,411,500	50,195,000	4,529,247	54,900,000	8,235,000	62,595,000	8,369,250
BU02	實體渠道	32,940,000	4,941,000	30,130,000	3,019,500	36,600,000	5,490,000	41,731,000	6,251,500
BU03	大型企業	10,980,000	1,647,000	6,710,000	1,006,500	12,200,000	1,830,000	13,910,000	2,086,500
BU04	電話行銷	21,960,000	3,294,000	13,420,000	2,013,000	24,400,000	3,560,000	27,820,000	4,173,000
BU05	客戶服務	6,588,000	988,200	4,026,000	603,900	7,320,000	1,096,000	8,346,000	1,251,900
BU06	電子商務	4,092,000	650,000	2,684,000	402,600	4,880,000	732,000	5,556,000	834,600
BU09	總計	127,368,000	19,305,200	77,836,000	11,675,294	141,520,000	21,228,000	161,356,000	24,203,400

R14-產品類別年度銷售趨勢

R14-產品類別年度銷售趨勢



各行業的BI實際應用案例

BI 是企業資訊的收官工程，必須成功導入基礎的資訊系統如 ERP/CRM，打好資料基礎，並確認確認關鍵指標（KPI）與業務需求，確保有足夠的資料量與歷史紀錄，如此才能發揮 BI 的最大效益。

- 以下透過多個來自網路的 BI 實施案例，協助企業激發更多潛在的數據分析需求。這些案例不針對特定 BI 系統，而是著重在應用思維與成效。
- 藉由觀察其他企業如何透過 BI 工具進行趨勢判斷與預測分析，您可以思考本企業是否也面臨相似的市場變化，並評估是否有導入預測模型的需求。
- 當看到其他公司成功分析客戶行為與市場數據，進而優化行銷策略與產品定位時，也能引導自身團隊反思目前的客戶洞察力是否足夠，是否也應強化數據分析來提升客戶滿意度與市場競爭力。從他山之石中找到屬於自己的應用方向，是企業善用 BI 的第一步。

網路參考案例

- 高林企業打造行動BI讓主管隨時下決策搶單

<https://www.ithome.com.tw/news/90647>

- 佳格建商業型IT多想一步成關鍵，靠BI掌握通路數據加快決策

<https://www.ithome.com.tw/people/148669>

- 中祥食品 + 鼎新BI

https://bi-demo.digiwin.com/BI_PUB/20231108chfoods.html

- 光泉BI的下一步：結合地圖分析通路銷售

<https://www.ithome.com.tw/news/96669>

- 旅館業：Klipfolio 的飯店營運儀表板範例

<https://www.klipfolio.com/resources/dashboard-examples/business/hotel-dashboard>

- Tableau BI 適用於資料驅動型銷售團隊的範本

<https://www.tableau.com/zh-tw/learn/articles/sales-dashboards-examples-and-templates>

- Power BI 的零售分析範例教學

<https://learn.microsoft.com/zh-tw/power-bi/create-reports/sample-retail-analysis>

- 聯詮 - 聯陽 - BI 實戰分享

高林企業-BI 導入四階段歷程

- **第一階段（2008 年）：數據品質奠基**

目標：確保系統數據準確性

關鍵動作：規範料帳日清日結，杜絕人工延遲扣帳

- **第二階段：資料倉儲與 KPI 體系搭建**

建立資料倉儲，定義 KPI 指標（銷售、庫存、缺料警示等）

挑戰：企業流程再造需求（確保數據及時性與紀律性）

- **第三階段（2011 年初）：主動通知與 BI 精簡**

主動推送兩類訊息：營運資訊（生產排程、銷售達成）與風險警示（缺料、低毛利訂單）

透過管理者行為優化警示點設定（如低毛利訂單響應驗證）

收斂 BI 資訊，避免報表膨脹，聚焦核心指標

- **第四階段（2011 年第三季）：行動 BI 深化應用**

目標：滿足外出主管即時查詢需求（如缺料狀態、訂單回覆）

關鍵動作：基於點擊率分析萃取行動裝置專屬指標

高林企業-行動 BI 的設計邏輯與特色

● 用戶行為驅動的指標精簡

- 透過 3 年 BI 使用數據分析點擊率，確定主管最關注的「難以管理的指標」
- 案例：A 工廠關注訂單達交率，B 工廠聚焦缺料與原料品質

● 行動裝置介面優化

- 電腦版 VS 行動版對比：
 - 電腦版：多指標並排（如 8 個指標 / 時間點，含成長率細節）
 - 行動版：簡化為銷售額、百分比、增減符號，單頁面圖表呈現
 - 支援下拉選單鉅細靡遺（如從公司鑽取至業務區）

● 資訊安全策略

- 階段性措施：行動版與電腦版獨立帳號密碼
- 未來規劃：增加 VPN 兩層驗證，因應使用人數擴增

高林企業

- 高林企業打造行動BI讓主管隨時下決策搶單

<https://www.ithome.com.tw/news/90647>



佳格食品：靠BI掌握通路數據加快決策

<https://www.ithome.com.tw/people/148669>

● 公司背景與轉型動因

- 傳統食品加工業，經歷數位化轉型壓力。
- 面對庫存控管、人工作業依賴高，難以快速反映市場變化。

● 導入 BI 的初衷與核心目標

- 希望打破部門數據孤島。
- 建立以「業務與庫存」為核心的即時儀表板。
- 提升經營管理與決策即時性與準確性。

● 建置策略與流程整合

- 自底向上逐步導入，從業務主管關心的指標開始。
- 建立共用資料平台，整合 ERP、POS 等資料來源。
- 推動跨部門資料視覺化與互通。

● 儀表板設計亮點

- 每日出貨量、業績進度、客戶訂單狀況一目了然。
- 銷售預測結合實際庫存，避免過多或過少生產。
- 可即時掌握通路熱銷商品與冷門品項。

● 導入後的成效

- 決策速度顯著提升，數據即時共享促進部門合作。
- 業務回應客戶更迅速，銷售彈性提高。
- 管理者可快速掌握各區業績、產品動銷情形。

中祥食品

● 導入 BI 的動機與目標

- 解決面臨的營運痛點（如：庫存不透明、銷售數據分散）
- 快速掌握營運狀況
- 精準分析庫存與銷售趨勢
- 支援決策的數據可視化

● 關鍵儀表板設計亮點

- 銷售排行 Dashboard（按地區、通路、產品）
- 存貨預警與週轉分析
- 客戶回購率與出貨達交率監控
- 多維度分析架構（產品別、客戶別、時間別）

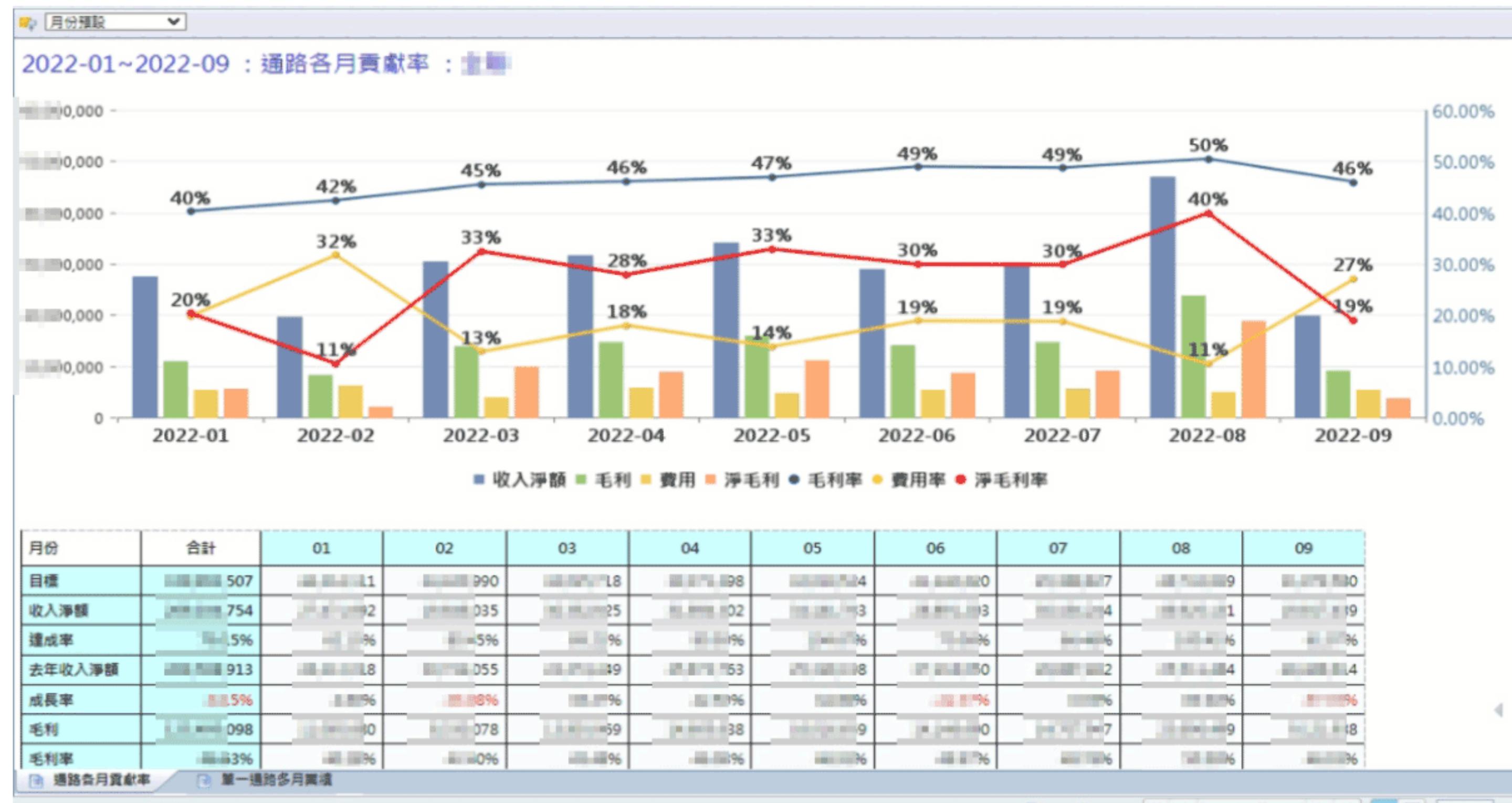
● 實施成效

- 決策效率提升
- 銷售預測準確度提高
- 降低庫存積壓，提升資金運用效率

中祥食品

● 中祥食品+鼎新BI

https://bi-demo.digiwin.com/BI_PUB/20231108chfoods.html



光泉

● 導入背景與問題痛點

- 資料分散，報表效率低落：流程繁瑣、資料不一致，且資訊滯後。
- 業務資訊透明度不足：常見「隱惡揚善」情況，管理階層難以快速掌握真實營運狀況。

● BI 應用場景與亮點

- 建立業務與 IT 溝通橋樑：將 IT 與業務分析需求中介，確保報表設計符合實務決策流程。
- 標準化報表與視覺化劇本
以日報、月報、區域銷售排行等關鍵指標為基礎，快速產出標準圖表與趨勢圖。
- 整合地理資訊進行銷售分析
將營業據點資訊與 Google Maps 整合，呈現以下資訊：
 - 各門市位置與分布
 - 銷售額、品項庫存、通路分析
 - 對不同區域市場作出因地制宜的決策

● 實際成效與價值回饋

- 決策即時性大幅提升：高階主管能即時調閱區域營運數據，作出快速回應。
- 通路績效一目了然：超商（統一、全家）、量販（全聯、大潤發）等不同通路銷售成效可交叉比較，精準進行產品與行銷規劃。
- 管理視角統一
減少資訊落差與主觀解讀風險，提升團隊執行力。

光泉

● 光泉BI的下一步：結合地圖分析通路銷售

<https://www.ithome.com.tw/news/96669>

<https://www.ithome.com.tw/news/96666>

類型 統一 壞品>= 5
營業額 5000 ~ 20000 按鈕

Info	Address	Sales	Broken
7-11	台北市信義區信義路四段296號	19409	8
7-11	台北市中正區忠孝東路3段218號	10072	10
7-11	台北市信義區仁愛路4段408號	10283	8
7-11	台北市信義區松隆路280號B1樓	12210	5
7-11	台北市信義區吳興街375巷40弄15號	6933	8
7-11	台北市松山區長春路343號1樓	8883	6
7-11	台北市松山區敦化北路199巷5號	5867	5

範圍(公尺) 執行 清除

7-11 台北市信義區松隆路280號B1樓
營業額:12210
壞品:5

POWERED BY Google 地圖資料 ©2009 Kingway - 使用條款

旅館業：Klipfolio 的飯店營運儀表板範例

<https://www.klipfolio.com/resources/dashboard-examples/business/hotel-dashboard>

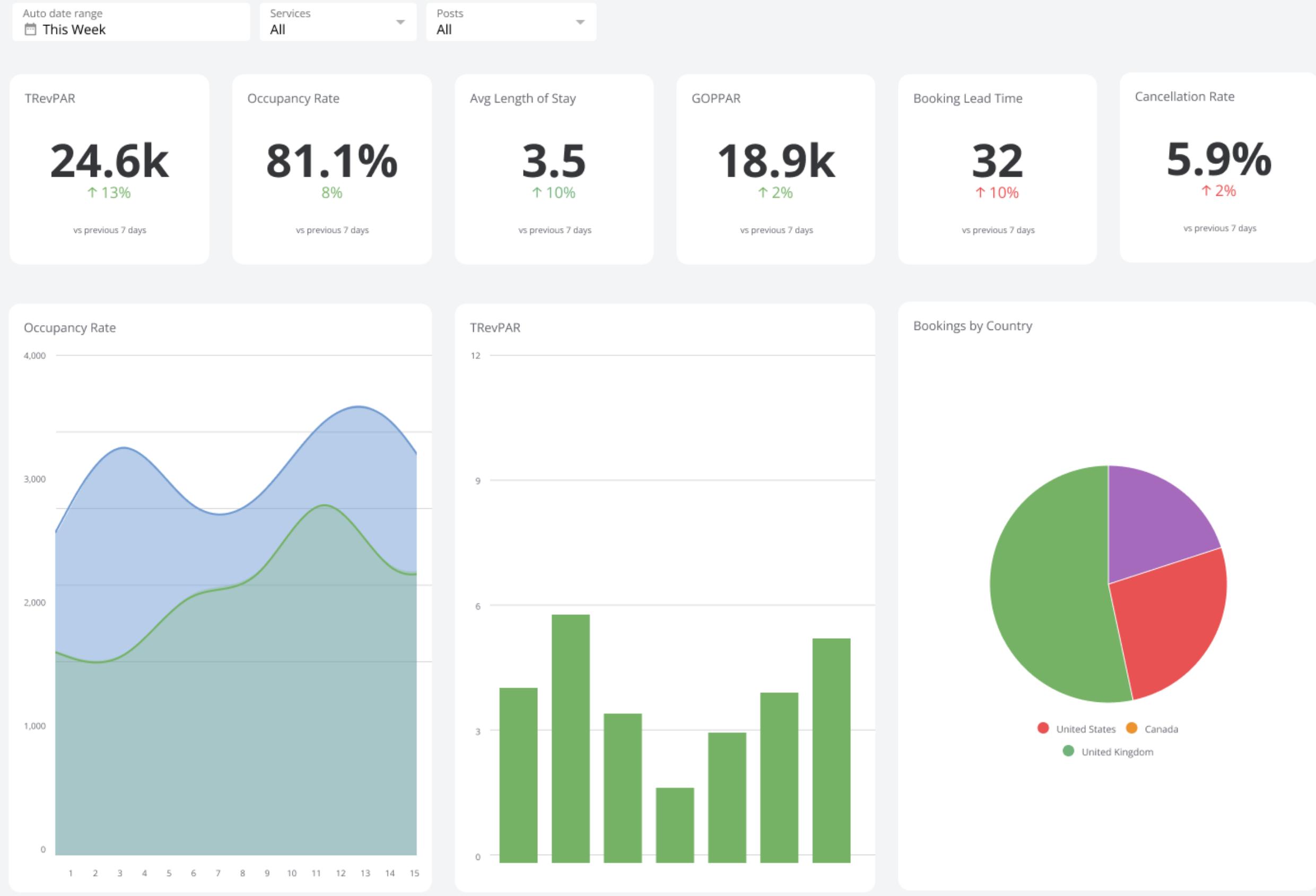
- 儀表板涵蓋：

- ① 入住率（Occupancy Rate）：追蹤每日、每週或每月的客房使用情況。
- ② 平均每日房價（ADR）：分析各時間段的平均房價，評估收益策略。
- ③ 每可用房收益（RevPAR）：綜合入住率與ADR，衡量整體收入表現。
- ④ 來源分析：顯示訂房來源比例（如 OTA、自家網站、電話等）。
- ⑤ 顧客回饋與滿意度指標：整合評價網站或內部調查結果，監控服務品質。

此類 Dashboard 可透過 API 與 PMS (Property Management System) 、訂房引擎與 CRM 整合，實現即時資料更新。

旅館業：Klipfolio 的飯店營運儀表板範例

Hotel Dashboard



- ① 入住率(Occupancy Rate)
- ② 平均每日房價(ADR)
- ③ 每可用房收益(RevPAR)
- ④ 來源分析
- ⑤ 顧客回饋與滿意度指標

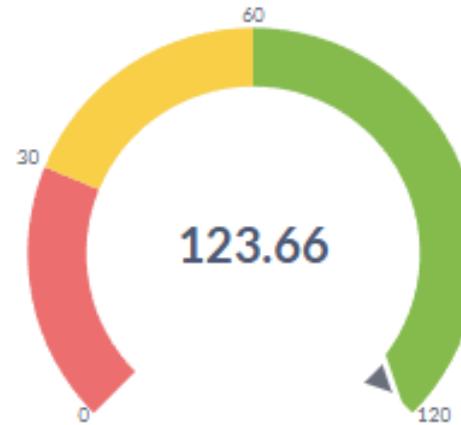
旅館業：飯店營業達成率 (Metabase 製作)

各飯店當月業績達成率

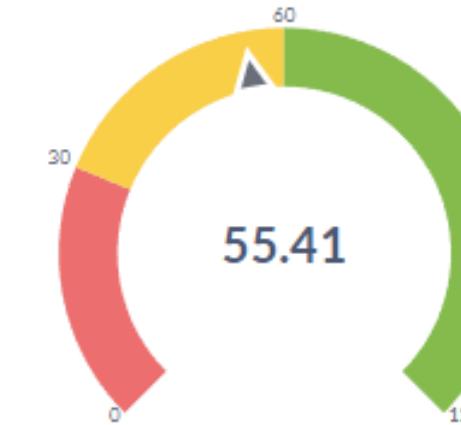
導出為 PDF

T 年月

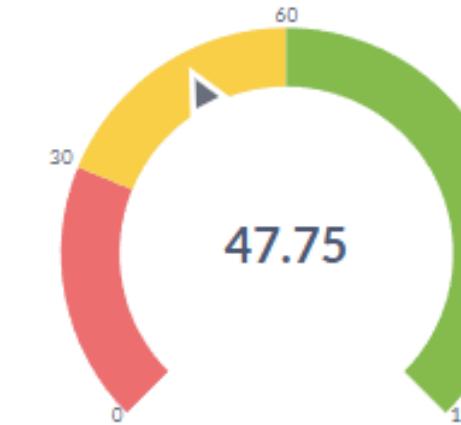
H01 多愛-當月達成率



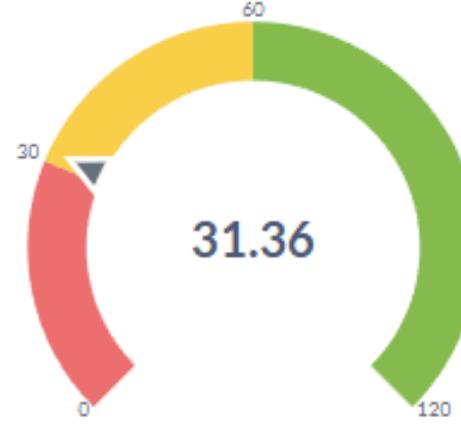
H02 艾玹爾-當月達成率



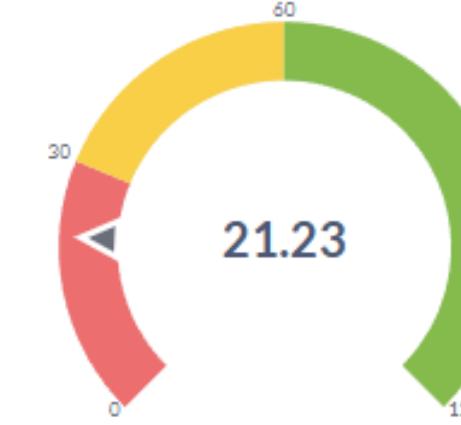
H03 墾丁-當月達成率



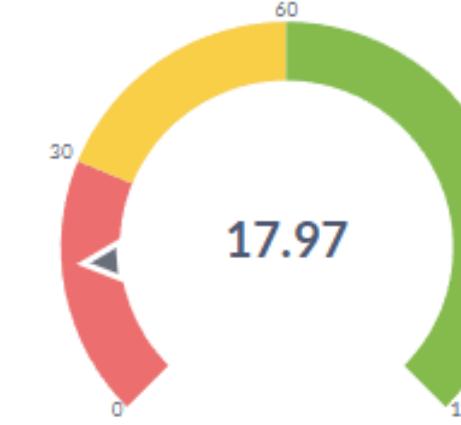
H04 天送-當月達成率



H06 沐恩國際-當月達成率



H07 沐恩遠東-當月達成率

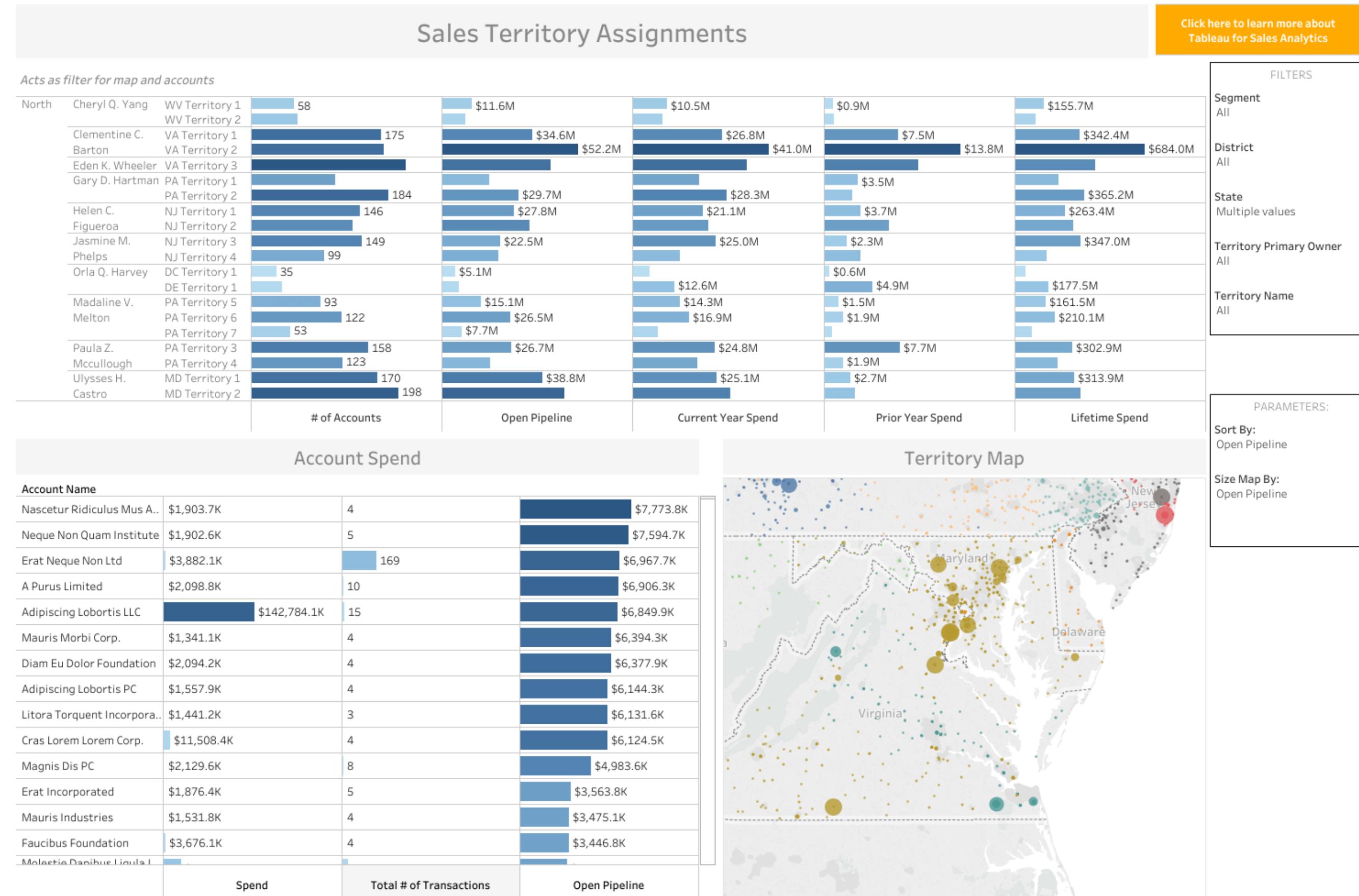


各月各店營業額

Hotel ID	Hotel Name	202412			202501			202502		
		月營業額	預估業績	達成率	月營業額	預估業績	達成率	月營業額	預估業績	達成
H01	多愛	126,000	430000	29.3	478,800	430000	111.35	453,600	430000	
H02	艾玹爾	129,150	1120000	11.53	447,300	1120000	39.94	551,250	1120000	
H03	垦丁	185,220	1710000	10.83	676,620	1710000	39.57	669,060	1710000	
H04	天送	119,952	2160000	5.55	656,208	2160000	30.38	455,112	2160000	
H05	星夢	0	0		0	0		0	0	
H06	沐恩國際	120,204	2350000	5.12	396,900	2350000	16.89	396,900	2350000	
H07	沐恩遠東	80,388	3070000	2.62	451,836	3070000	14.72	424,116	3070000	

Tableau BI 適用於資料驅動型銷售團隊的範本

<https://www.tableau.com/zh-tw/learn/articles/sales-dashboards-examples-and-templates>



Power BI 的零售分析範例教學

<https://learn.microsoft.com/zh-tw/power-bi/create-reports/sample-retail-analysis>

> 教學課程

ˇ 範例

取得 Power BI 範例

人工智能範例

COVID-19 美國範例

[Power BI 發行方案報告](#)

客戶獲利範本

公司支出範例

IT 費用分析範例

員工雇用與記錄

人力資源範例

營收機會

商機分析範例

採購分析範例

地區銷售範例

店面銷售範例

零售分析範例

競爭性行銷分析

業務與行銷範例

供應商品質分析範例

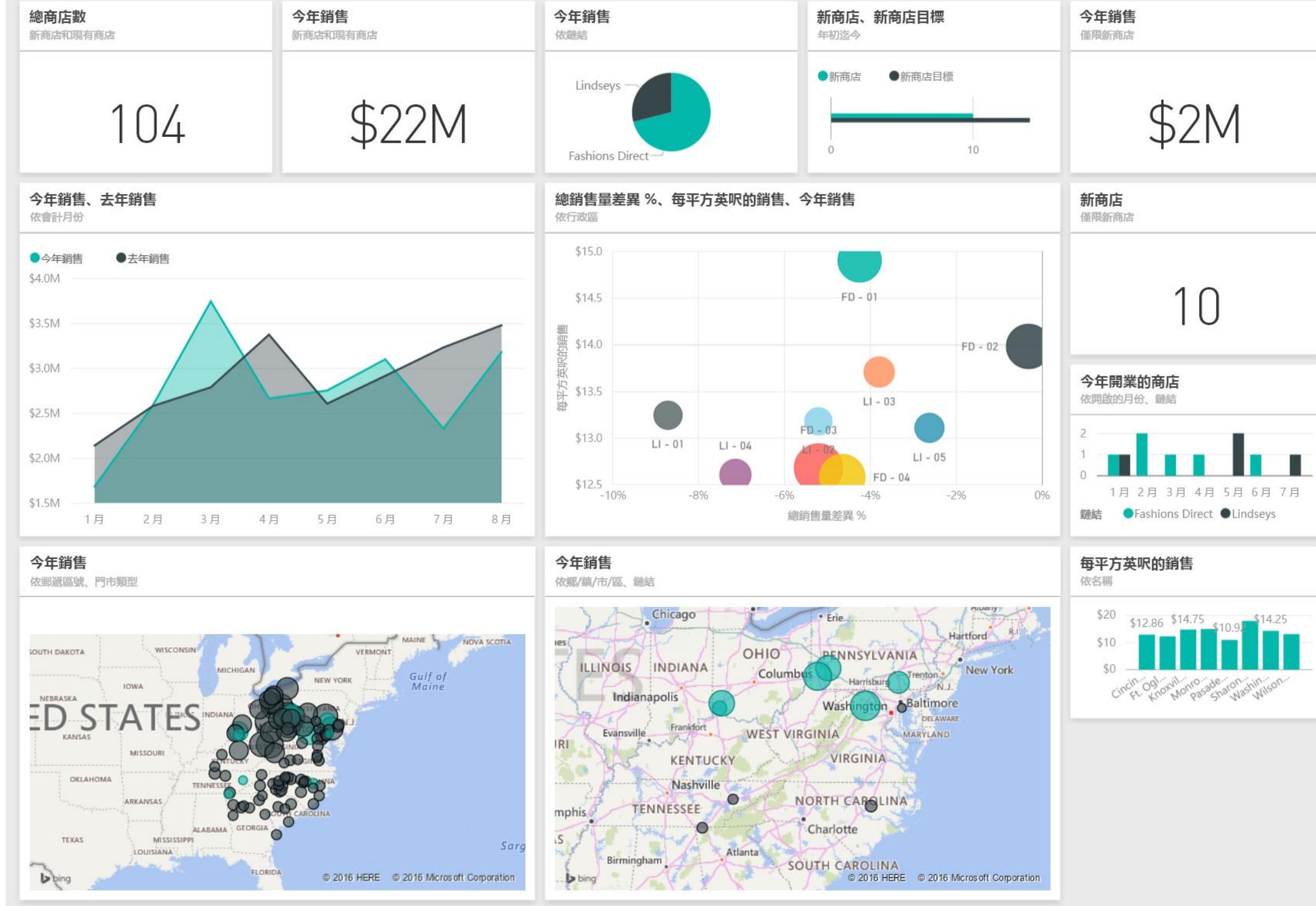
下載財務範例活頁簿

> Power BI 報表

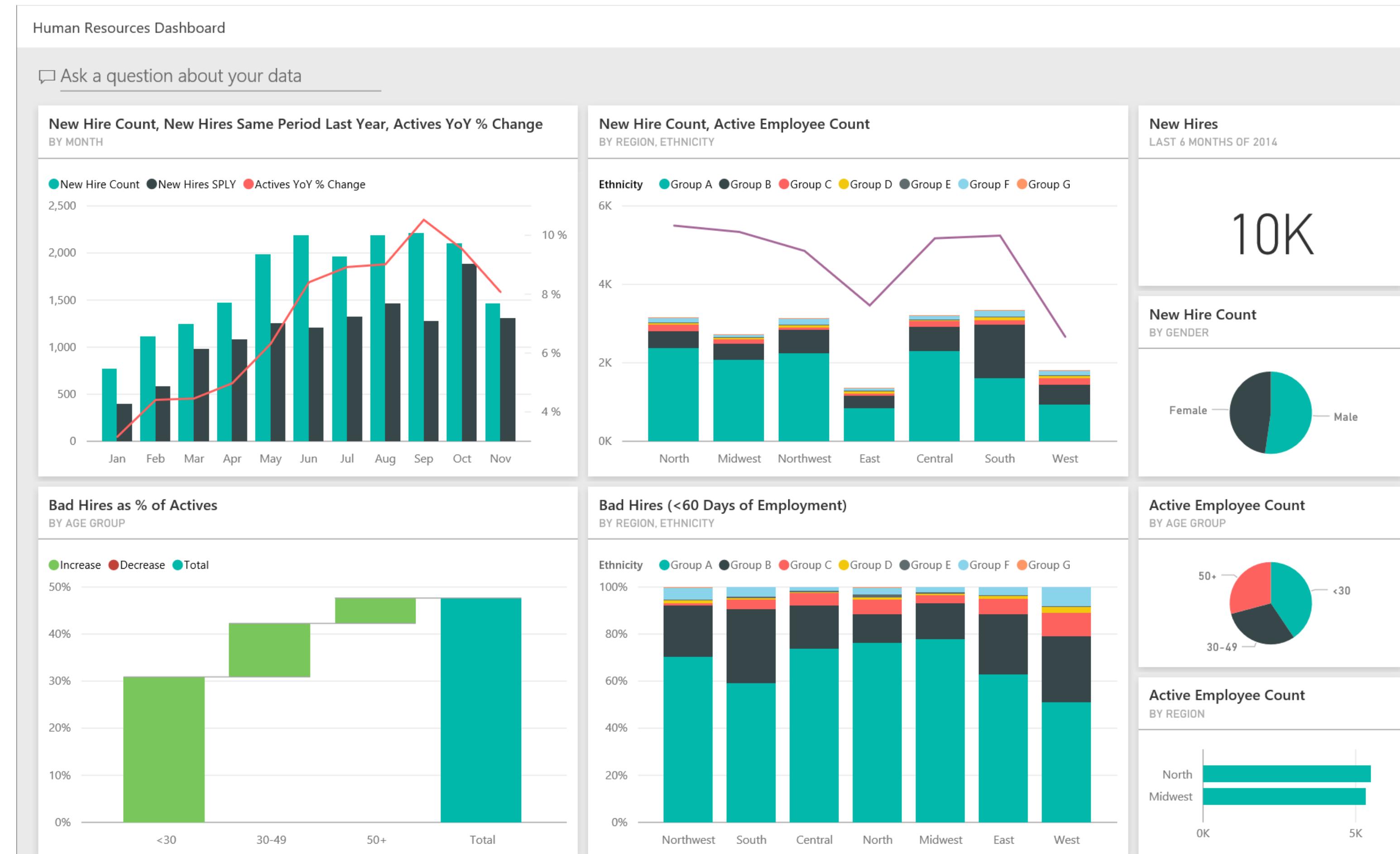
> 適用於 Power BI 的 Copilot

零售分析範例

□ 詢問資料相關問題



Power BI 的人力資源範例



聯陽-BI實戰分享(聯誼)

《營業銷售篇》業務部門績效 vs. 業務策略議題

業務力議題	
1	業績達成：BU別、業務別、TOP 20家客戶、產品別
2	業績達成率：高階產品、高利基市場、Turnkey
獲利能力議題	
3	利潤同比成長：BU別、業務別、TOP 20家客戶、產品別
4	利潤同比成長率：高階產品、Turnkey
市場開發能力	
5	新客戶開發達成：新客數、開發達成率
客戶黏著度	
6	客戶黏著度：客戶類別、挽回數、流失數、下單客數
7	客戶流失率：新舊客數、期間內下單客數、流失率
應收帳款(AR)控制能力	
8	逾期應收帳款控制達成：逾期天數、業務別、逾期應收占比
9	應收帳款帳齡分析說明：帳齡、業務別、客戶別



「企業戰情室」的預期行為效益

- 可見度&聚焦**—提升對整個企業的洞察力，以了解企業營運現況，及聚焦問題與危機
- 提升決策品質**—藉由適當的分析及模擬，以輔助決策並提高命中率
- 行為驅動**—將企業戰略目標與衡量標準(KPI)相連結，以驅動員工主要活動與組織的關鍵目標一致
- 組織協同**—透過各級別管理KPI的連結整合，實現組織協同運作的效能
- 落實執行力**—使複雜的分析結果藉由簡單的圖形直觀的呈現，以迅速及有效的落實執行力



聯陽-BI實戰分享(聯誼)

業務 您正在觀看 聯揚資訊 - 講師的螢幕 檢視選項 ▾

K01.業務部門指標總覽

K01.業務部門指標總攬 期別 202212 期間類別 M KPI名稱 新客戶開發達成率

部門指標總覽 子指標明細 指標歷史趨勢 子指標歷史趨勢

KPI編號	KPI名稱	KPI說明	實績值	分數比重	方數
S01	業績達成率	業務力議題	78.44%	50%	39.22
S02	利潤同比成長率	獲利能力議題	9.17%	20%	20.00
S03	新客戶開發達成率	市場開發能力	66.67%	10%	6.67
S04	客戶黏著度	客戶黏著度	92.27%	10%	9.23
S05	逾期AR佔比控制達成率	AR控制能力	40.19%	10%	4.02

子KPI編號	KPI名稱	總筆數	綠燈	黃燈	紅燈	預警目標值	目標
S0301	新客戶開發達成率	1	0	0	1	0.8000	1.00

聯陽-BI實戰分享(聯詮)

您正在觀看 聯揚資訊 - 講師的螢幕

檢視選項

A set of small, semi-transparent navigation icons located in the bottom right corner of the slide.

業務

S08.客戶黏著度分析

S08.客戶黏著度分析

期別 202301

期間類別

客戶黏著度分析

客戶狀態

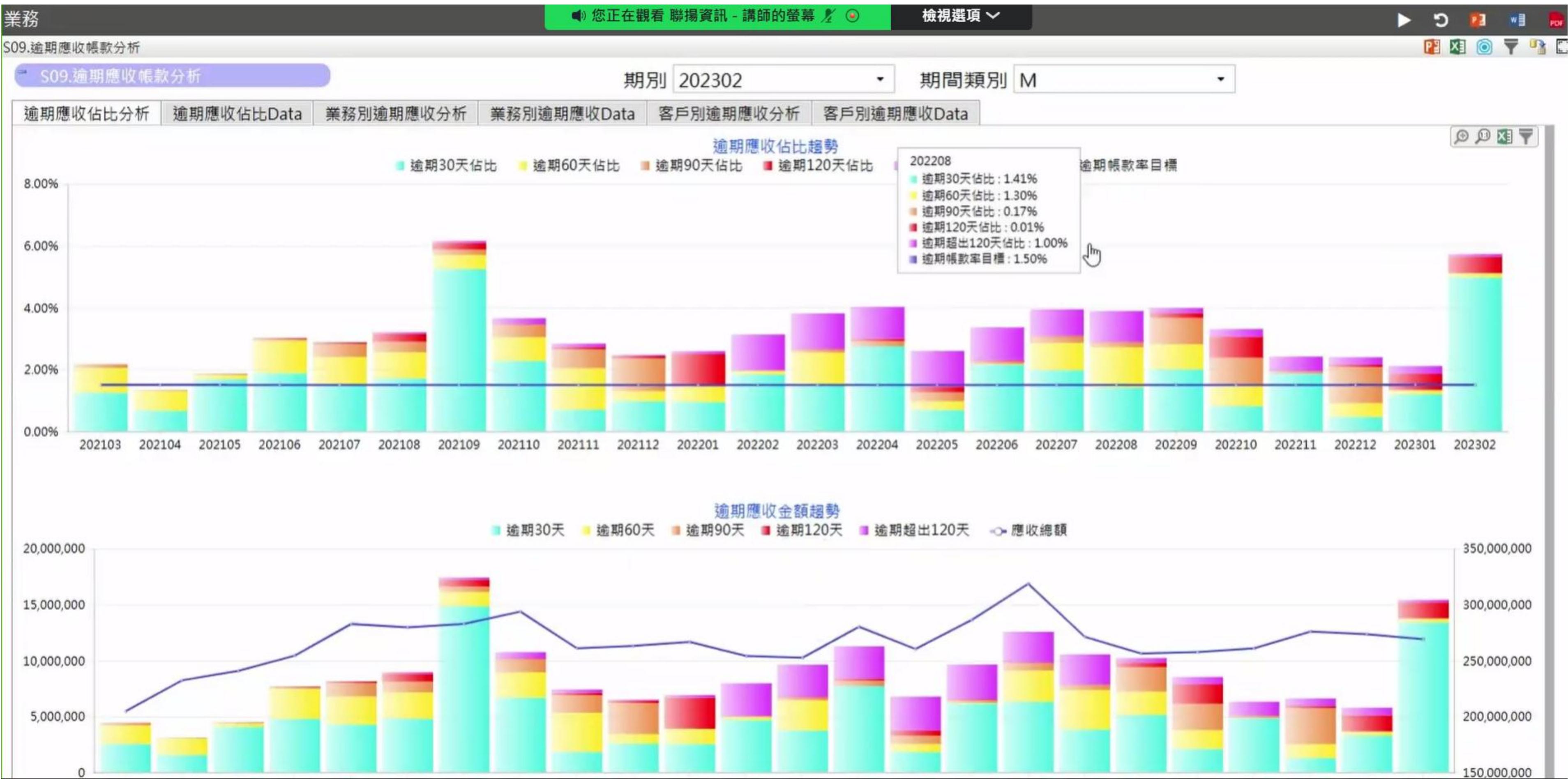
期別: 202303 期間別:M

期別:202302 期間類別:M

新客清單

期別	業務	姓名	客戶狀態	客戶	客戶數	最近3月拜訪次數	最近3月追蹤次數	最近3月客訴次數	平均納期天數	平均遞交天數	逾期未出貨額	逾期應收餘額	SO訂單額	銷貨金額	最近3月SO訂單額
- 202302	S1070704	鄭羽華			104	19	0	0	68.15	1.48	247,919	392,197	239,207	229,060	8,175,095
	S1070705	陳俊諺			152	34	1	7	157.79	14.89	848,547	4,087,228	8,121,813	610,605	71,839,088
	S1070706	黃國璉			1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	S1100307	楊峻宇			3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	S1101103	蕭喻心			162	29	0	3	166.00	1.00	218,813	627,869	2,171,075	508,525	8,363,665
	S851001	呂學孟			218	70	5	11	463.02	10.74	830,540	4,523,548	13,508,468	3,462,324	88,734,204
	S890419	陳美惠			145	43	221	5	112.21	11.29	1,375,442	846,545	3,642,257	2,481,794	39,402,865
	S891126	黃俊榮			75	37	0	5	179.97	3.49	0	3,895,932	3,465,644	2,342,365	33,271,848

聯陽-BI實戰分享(聯誼)



聯陽-BI實戰分享(聯誼)



歡迎與我們聯絡



michael@gex.com.tw



0935-399-536



www.gex.com.tw





THANKS FOR WATCHING

Gex Info Ltd

讓每家企業都擁有能驅動企業成長的資訊系統