

销售业务数据分析及应用 P1

【课程时长】：1-2 天

【授课方法】：面授

【课程大纲】

第一部分：销售业务数据分析在管理中的作用

一、销售及销售管理的概念

1. 销售的本质
2. 关于销售管理的各种观点
3. 销售管理与业务数据的关系
4. 一个案例

二、销售业务数据分析在管理中的作用

1. D 先生的管理困惑（案例引入）
2. 为销售分析提供数据支持
3. 为销售管理活动提供数据支持
4. 为销售决策提供数据支持
5. 案例讲解

第二部分：数据分析的启动、收集

三、销售业务数据有哪些？

1. 自身数据
 - (1) 销售记录
 - (2) 销售线索
 - (3) 销售项目
 - (4) 历史销售交付与回款数据
 - (5) 产品与服务数据
 - (6) 授权与政策
 - (7) 自身资源数据
2. 行业与环境数据
3. 竞争对手数据
4. 客户数据
5. 未来数据
6. 非量化数据，如战略、策略、政治、法律、规范、外汇管制等等
(本课仅点到为止，高阶课程重点讲述)

四、数据分析四步曲

1. 启动、收集与整理、数据分析、结果应用

五、数据分析启动

1. 输入要求：目标、规则、时间、人力
2. SMART化
3. 授权

六、数据收集与整理

1. 四化目标：正确化、完整化、标准化、准确化

2. 数据分类

(1) 度量尺度

(2) 维度分类

(3) 业务属性分类

(4) 流程分类

(5) 层级分类

(6) 可控与不可控

第三部分：销售业务数据分析的方法

七、销售业务数据分析

1. 借助图表与工具

2. 图表：直方图、圆饼图、折线图、星形图、散点图、茎叶图....

3. 数据分析方法介绍：相关性分析、回归分析、方差分析、均值法、排序、比值、筛选、2080、同比环比、QQPlot图、经验分布图、正态分布图、贝叶斯分析、决策树分析、预测算法

4. 数据分析工具介绍，Excel、SAS.....

5. 数据分析的角度：

(1) 基于业务逻辑

(2) 基于目标

(3) 基于预判与计划

(4) 个性化维度：

① 基于时间

- ② 基于产品类型
- ③ 基于市场空间
- ④ 基于行业、区域
- ⑤ 基于客户分类

(5) 基于投入产出

(6) 基于趋势、拐点

(7) 问题分析法

6. 案例分析一（销售报表分析）（D先生案例）

7. 案例分析二（市场调研分析）

第四部分：销售业务数据分析的应用

八、销售业务数据分析的应用

1. 初级应用：评价与评估业务运行情况
2. 进阶应用：进行业务预测
3. 高阶应用：协助制定销售策略与营销战略（本课仅点到为止）
4. 分析结果应用要点：
 - (1) 与管理制度配套
 - (2) 遵从业务规律
 - (3) 遵从战略诉求
5. 回馈机制：优化业务管理、优化数据源、优化业务导向、输出商业机会与问题
6. 案例分析一（评价与评估）、案例分析二（业务预测）

预告：

销售业务数据分析的高阶课程，重点内容为

1. 结果分析的高阶应用，诸如：销售策略、营销政策、产品导向、客户选择。
2. 非量化数据的分析与应用
3. 竞争信息的挖掘分析及应用
4. 销售业务数据的结构设计与业务流程变革