

销售数据分析管理

- 1.销售分析必须解决的两个问题
 - 1.1 业绩
 - 1.2 库存
 - 1.3 思考一个具体的问题：对比一下三家店铺的业绩？
- 2.认识一下数据分析
 - 2.1 有名的：啤酒尿布故事
 - 2.2 数据分析的意义
 - 2.3 数据分析的基本流程
 - 2.4 数据分析的理解误区
 - 2.5 提高数据分析管理能力的4要点
 - 2.6 数据分析管理解决哪些问题
- 3.销售目标的制定
 - 3.1 业绩构成法
 - 3.2 平米效率法
 - 3.3 库存设定法
 - 3.4 区域平均法
 - 3.5 跨区类比法
 - 3.6 季节指数法
4. 实现利润最大化
 - 4.1 影响利润的要素分析
 - 4.2 费用的控制
 - 4.3 人效的提升
 - 4.4 平效的提升
5. 发现解决销售中的问题
 - 5.1 建立一切以数据为依据的营销会议
 - 5.2 销售日报/周报/月报分析
 - 5.3 来客单价/购买率/最近一次购买分析
 - 5.4 库存对比分析
 - 5.5 商品销售分析：分类法、时间序列法等等
- 6.分析工具介绍——Excel 表格
 - 6.1 周计划与实绩表
 - 6.2 月计划与实绩表