



工业品销售数据分析

课程背景

“大数据”的概念出现至今已经十多年了，然而，企业的多数员工，还在使用原始低效的统计和分析方法，对销售数据的分析只停留在数据和信息的简单汇总和流水帐式的通报，缺乏对客户、业务、营销、竞争方面的深入分析，结果决策者只能凭着本能的反应来运作，决策存在很大的失误风险。

本课程着眼于销售数据分析的思路和工具方法，教授如何挖掘数据背后的规律和隐含的信息。通过学习本课程您将可以更高效的处理工业品销售中的日常销售数据分析任务，并能系统的分析业务问题，为决策提供更佳参考。

课程目标

- 1. 了解销售数据的概念，销售数据如何跟企业销售业务相结合，明确未来的学习方向
- 2. 学会查看销售数据指标，识别指标背后隐含的信息
- 3. 学会使用常用销售分析方法，提升分析工作的效率的规范性
- 4. 学会对未来做出预测，提前对市场的变化做出反应

课程时间

1天

课程对象

销售人员、销售管理者

课程方式

授课 40%（互动引导）+小组练习 20%+案例分析 40%

课程大纲

一、销售数据分析概述

- 1、什么是销售数据分析
- 2、销售数据分析的意义
- 3、销售数据分析的标准化流程

二、工业品销售数据分析的常用指标

- 1、销售效率指标
- 2、市场占有率指标
- 3、盈利能力指标
- 4、营运能力指标
- 5、渠道客户指标
- 6、代理商客户指标
- 7、辅助分析指标
- 8、效率性指标



- 9、结构性指标
- 10、成长性指标
- 11、销售过程指标

三、销售数据分析的标准化流程

- 1、明确分析目的
 - 讨论：销售数据分析的常见误区
- 2、确认分析内容
 - 销售周期分析
 - 销售趋势分析
 - 销售结构分析
- 3、构建销售数据分析体系
 - 思考：应该分析什么？从哪些维度分析？
- 4、选择分析方法
 - 对比法、象限法、假设法、二八法、指数法、漏斗法、多维法，
- 5、销售数据的可视化展示
 - 思考：如何使用图表图形化的分析数据？
 - 课堂演练：使用图表图形化的分析数据

四、销售数据分析的应用

- 思考：领导者销售数据分析做什么？
- 1、销售数据分析评价
 - 案例：您发现了哪些营销问题？
- 2、营销问题的对策