

《销售市场数据分析实务》课程大纲

主讲：崔自三

一、课程背景：

在运作与管理市场当中，我们也许会碰到以下困扰：

- 1、面对一堆数据，手足无措，不会分析，无法推演与推论，管理难以再上一层楼。
- 2、凭着感觉做市场，由于缺乏对销售数据的分析与总结，难以把握市场发展规律。
- 3、不能有效运用销售数据分析，来合理地规划和指导市场运作，从而让市场资源无端浪费和消耗。
- 4、不会描述与呈现销售市场分析结果，无法更好地向上级描述市场运作过程，市场划与操作，缺乏系统性，以致操盘市场的高度不够。
- 5、缺乏逻辑思维与分析、总结、归纳等能力，不会运用分析工具对市场进行全方位规划与操作。

二、课程收益：

销售，是企业的龙头。而科学发展、理性思维，合理规划，通盘考虑，是企业营销团队运作市场的重中之重。

那么，在市场瞬息万变的今天，作为销售管理人员，如何通过收集数据，分析数据，找到市场操作的规律，科学规划市场，制定出科学而合理的营销策略或方案，进而向上级更好地汇报，向下级更好地宣导呢？

本课程紧紧围绕销售数据的分析、总结、归纳，通过工具的讲解及案例讨论，让学员通过对销售数据的分析、归纳、呈现，让学员掌握必要的工具、方法与技巧，为市场规划有律可依，目标更好地达成添砖加瓦。

三、课程目标：

- 1、掌握销售数据分析的流程、步骤和方法，学会用理性的数据分析思维，把握市场操作的规律。
- 2、在基于销售数据分析的基础上，科学规划市场，制定有针对性的营销策略组合，指导市场有效运作。
- 3、“工欲善其事，必先利其器”，掌握销售数据分析的方法及应用工具，尤其是呈现的方式与技巧。

四、课程对象：

- 1、销售总监、市场总监
- 2、销售部经理、市场部经理
- 3、销售经理、市场经理、销售主管等

五、培训形式：

分组PK、互动讲授、现场练习、案例分析、头脑风暴

六、培训时间：

1天（6标准课时）

七、培训大纲：

一、认识销售市场数据分析

- 1、为什么要学习销售市场数据分析
- 2、销售经理必备销售市场数据分析思维
- 3、优秀销售经理必备三大能力

案例：某销售经理是如何在诸多同事中突出自己的

二、销售数据分析总体流程

- 1、了解基本信息
- 2、明确所需基本数据
- 3、有关数据收集
- 4、数据分析
- 5、形成分析报告

案例：某销售经理凭借销售市场分析更好地掌控市场提升业绩

三、销售数据分析方法主要步骤及内容

- 1、整体销售分析

案例讨论分析：整体分析，整体归纳

- 2、区域销售分析

案例讨论分析：如何做区域销售分析

- 3、产品线分析

案例讨论分析：如何分析产品线

工具：波士顿矩阵

- 4、价格体系分析

案例讨论讲解：如何做价格体系分析

- 5、渠道数据分析

案例讨论分析：如何分析渠道数据

工具：渠道数据表格

- 6、销售数据总结

案例讨论分析：如何做销售数据总结

四、销售市场数据分析工具实例讲解

- 1、工具一：销售分析
- 2、工具二：市场份额分析
- 3、工具三：营销费用——销售额分析
- 4、工具四：财务分析（图示）
- 5、工具五：以市场为基础的评分卡分析

.....

五、销售市场数据分析呈现

- 1、呈现的形式
- 2、呈现的内容
- 3、呈现的技巧

系列案例：如何呈现，既有美感又有质感？