

以下，是数据驱动的媒体内容：

- 1. 门店巡查表，包括巡查店、省份、城市、门店编号、大区、销售日期 (2016.1)
- 2. 门店巡查表，包括巡查店、省份、城市、门店编号、大区、销售日期 (2016.2)
- 3. 门店巡查表，包括巡查店、省份、城市、门店编号、大区、销售日期 (2016.3)
- 4. 门店巡查表，包括巡查店、省份、城市、门店编号、大区、销售日期 (2016.4)
- 5. 门店巡查表，包括巡查店、省份、城市、门店编号、大区、销售日期 (2016.5)
- 6. 门店巡查表，包括巡查店、省份、城市、门店编号、大区、销售日期 (2016.6)
- 7. 门店巡查表，包括巡查店、省份、城市、门店编号、大区、销售日期 (2016.7)
- 8. 门店巡查表，包括巡查店、省份、城市、门店编号、大区、销售日期 (2016.8)
- 9. 门店巡查表，包括巡查店、省份、城市、门店编号、大区、销售日期 (2016.9)
- 10. 门店巡查表，包括巡查店、省份、城市、门店编号、大区、销售日期 (2016.10)
- 11. 门店巡查表，包括巡查店、省份、城市、门店编号、大区、销售日期 (2016.11)
- 12. 门店巡查表，包括巡查店、省份、城市、门店编号、大区、销售日期 (2016.12)

媒体内容制作 Excel

任务需求：

- 1. 2016 年全国销售状况报告 (1 月~7 月)。
- 2. 对比，展示 2016 年全国的销售状况。
- 3. 展示，细分市场销售数据不高于时间、地域、产品等。
- 4. 2016 年全国销售状况报告框架 (1 月~7 月)。
- 5. 数据内容，展示 2016 年的销售数据。
- 6. 对比，展示 2016 年的销售数据。

## 1. 需求分析

原始案例是销售行业的，需求如上，表述很模糊

- 建议跟业务方多多沟通

## 2. 核心指标分析

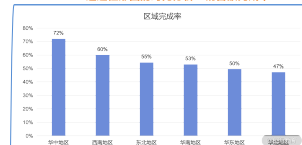
## 09 | 销售：传统行业如何做好交易额提升？

### 2.1. 主要分析路径：首先 --> 销售额完成率 • 区域完成率 • 门店完成率 • 单个门店的多维度拆分

- 产品
- 时段
- 订单价格



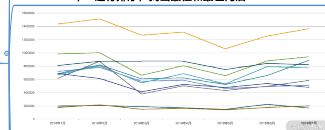
### 2.2.1. 通过柱形图的对比分析“销售额完成率”



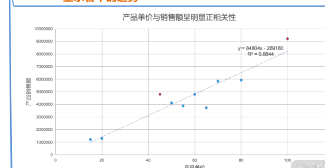
### 2.2.2. 同样通过柱形图对比分析“区域完成率”



### 2.2.3. 接下来通过水平柱形图对“门店完成率”进行排序，找出最佳和最差门店



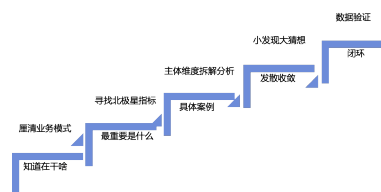
2.2.4. 对单个门店（这里以58门店为例）进行产品、时间段、订单的维度拆分，这里用折线图显示各个的趋势



2.2.5 对产品单价和销售额的关系/客单价与销售额的相关性 等进行相关性分析，使用散点图

### 2.2.6. 最后给出具体的建议:

- 门店58的产品结构进行优化, 有些订单没有产生消费的具体原因还要进一步排查以及如何避免。
- 考虑下半年是否关闭门店3, 减少支出
- 针对不同区域的产品, 哪些可以重点推广; 哪些不用做



### 3. 陌生行业的“类似”方法论