

月份	销售额
1月	¥ 1,200
2月	¥ 1,300
3月	¥ 1,400
4月	¥ 1,500
5月	¥ 1,600
6月	¥ 1,700
7月	¥ 1,800
8月	¥ 1,900
9月	¥ 2,000
10月	¥ 2,100
11月	¥ 2,200
12月	¥ 2,300

- 1、今年销售总额
- 2、每月占总销售的比例
- 3、平均每月销售额

月份	销售额	月份	销售占比	总额
1	¥ 1,200	1	5.71%	¥ 21,000
2	¥ 1,300	2	6.19%	¥ 1,750
3	¥ 1,400	3	6.67%	
4	¥ 1,500	4	7.14%	
5	¥ 1,600	5	7.62%	
6	¥ 1,700	6	8.10%	
7	¥ 1,800	7	8.57%	
8	¥ 1,900	8	9.05%	
9	¥ 2,000	9	9.52%	
10	¥ 2,100	10	10.00%	
11	¥ 2,200	11	10.48%	
12	¥ 2,300	12	10.95%	

答案

5. 作业

1. 为什么要学习统计指标

1.1 如果把数据分析比作找工作的过程，招聘网站上发布的职位信息，就是我们分析的数据对象。

以此我们希望我们得到该岗位需要的技能有哪些？

薪资待遇是怎么样的？

需要的工作年限是怎么样的？

是否对业务背景有偏好？

观察信息，提取有用的数据。

数据分析师

15k-30k / 上海 / 经验3-5年 / 本科及以上学历 / 全职

电商 商业 数据分析师 数据运营

17:15 发布于位知网

职位诱惑:

六险一金,餐补,租房补贴,带薪年假

职位描述:

职位描述:
1、负责今日头条广告销售类数据分析工作，结合业务特点，建立数据预警与预测模型，实时发现问题。
2、进行运营指标监测、拆解核心指标至过程指标，并以此为基础进行问题诊断进而输出业务建议，跟进执行落地表现，形成数据策略反馈。
3、配合战略运营人员进行行业及销售类人员分析，理解需求及痛点，对广告消耗额、行业渗透率、竞品市场占有率等进行专项分析。


职位要求:
1、统计学、应用数学相关专业优先，本科及以上学历，1-3年行业工作经验。
2、调研、咨询行业中拥有广告行业研究、广告主研究、广告数据挖掘经验者优先，以及从事销售数据分析师者优先。
(呼叫中心对口的)

3、熟练掌握Excel、SQL、SPSS、SAS等统计分析软件，具备独立进行数据分析及应用成数据挖掘等工作经验。


汇总
处理
计算

这些就是在计算统计指标，帮助我们回答，我们要解决的问题。

2-3 什么是统计指标



描述总量规模的
总量指标



部分与整体关系
相对指标

数据一般水平
平均指标（集中趋势）

4. 章节回顾

78000		
月份	销售额	占比
1月	¥ 1,000	1.28%
2月	¥ 2,000	2.56%
3月	¥ 3,000	3.85%
4月	¥ 4,000	5.13%
5月	¥ 5,000	6.41%
6月	¥ 6,000	7.69%
7月	¥ 7,000	8.97%
8月	¥ 8,000	10.26%
9月	¥ 9,000	11.54%
10月	¥ 10,000	12.82%
11月	¥ 11,000	14.10%
12月	¥ 12,000	15.38%

比例 = 各数据 / 总比 %

1 : 2 : 3 : ... 10 : 11 : 12

比率 = 数据项 : 数据项

年末 / 年初 = 12

倍数 突出上升、增长幅度

月份	销售额
1月	¥ 1,200
2月	¥ 1,300
3月	¥ 1,400
4月	¥ 1,500
5月	¥ 1,600
6月	¥ 1,700
7月	¥ 1,800
8月	¥ 1,900
9月	¥ 2,000
10月	¥ 2,100
11月	¥ 2,200
12月	¥ 2,300

2. 什么是统计指标

2.1 概念

体现总体数量特征的概念和数值

根据数据分析的目的不同，统计指标也会变化。

在做一个项目的数据分析的时候，我们就需要列出对应的要统计的指标！

例子：
房屋设计：建筑面积、竣工面积、技术装备率
提升用户转化率：网站浏览量、着陆页、跳失率
选择理财产品：往期业绩、风险系数、年化收益

2.2 分类

总体指标

销售总额
总人口
GDP（国内生产总值）
特定条件下的总规模、总水平或工作总量

总和（SUM）

是一种最基本的统计指标

当我们想描述总体数据的平均水平的时候，我们会需要：平均指标

平均指标

用一个数字去显示「总体」其一般水平 我们平时说的平均值，就是平均指标的一种也叫集中趋势指标

对比：

相对指标，指的是相对情况的指标

相对指标是通过，两个有联系的现象数值，相比较得到的比率（值）

描述的是相对关系，而不是总体情况

例子：

绿色的面积占总体的 1/4，绿色比整个圆：1:4 「这个是 部分与整体的相对关系」

红色部分占总体的 3/4

绿色与红色相对应的比：1:3 这个是它们相对关系的值

环比、同比

月份	销售额
1月	¥ 1,000
2月	¥ 2,000
3月	¥ 3,000
4月	¥ 4,000
5月	¥ 5,000
6月	¥ 6,000
7月	¥ 7,000
8月	¥ 8,000
9月	¥ 9,000
10月	¥ 10,000
11月	¥ 11,000
12月	¥ 12,000

近2个月的销售情况？

(本期数-上期数)/上期数*100%

(12000-11000)/11000 = 9.09%

⇒ 环比增长率

3. 比例、比率、倍数

环比、同比

第1年	销售额	第2年	销售额
1月	¥ 1,200	1月	¥ 1,800
2月	¥ 1,300	2月	¥ 1,950
3月	¥ 1,400	3月	¥ 2,100
4月	¥ 1,500	4月	¥ 2,250
5月	¥ 1,600	5月	¥ 2,400
6月	¥ 1,700	6月	¥ 2,550
7月	¥ 1,800	7月	¥ 2,700
8月	¥ 1,900	8月	¥ 2,850
9月	¥ 2,000	9月	¥ 3,000
10月	¥ 2,100	10月	¥ 3,150
11月	¥ 2,200	11月	¥ 3,300
12月	¥ 2,300	12月	¥ 3,450

近2年销售表现？

(本期数-同期数)/同期数*100%

(3450 - 2300) / 2300 = 50%

⇒ 同比增长率

⇒ 环比更注重短期的涨幅表现
同比更注重长期的

在分析销售额的时候，我们更在意的（关注）是增长率

那如果我们要了解长期的增长速率