

可视化分析实战营——第三天

一个案例带你体验业务分析

&BI工具实操

几个需要了解的概念

被芯系列

本店凉席收藏第1名

¥399 200人付款

3期免息 每300减30

天猫新风尚 | 罗莱家纺

罗莱家纺

¥399-429 折后¥169起

满399减200

库存5770件

请选择 适用床尺寸

一级

二级品类

三级品类

单款单色 (SKC)

单款单色单码 (SKU)

单品的库存数量

库存广度

库存宽度

库存深度

家纺夏. 名 款

科 心享睡

家纺儿.

F)20 年 月16日销售情况

编号	商品编码	商品名称	数量	单价(元)	零售金额(元)
1		经典纯棉大豆二合一被 200*230	2	¥ 999.00	¥ 1,998.00
2		提花四件套: 萝拉 150*200	2	¥ 999.00	¥ 1,998.00
3	1851	四孔靠枕 65*65	4	¥ 1.00	¥ 4.00
4	0230	波点双层纱提花方巾-绿色 34*35	4	¥ 1.00	¥ 4.00
5	6007	天丝水洗纯桑蚕丝被两件套: 小黛西粉红 150*200 210g 枕套: 45*65	4	¥ 999.00	¥ 3,996.00
6	5230	儿童精选纯桑蚕丝春秋被 150*200 750g	2	¥ 999.00	¥ 1,998.00
7	0276	婚庆拖鞋-男款 43 (265)	2	¥ 99.00	¥ 198.00
8	2508	豪华迷你型乳胶枕 30*50 650g	2	¥ 298.00	¥ 596.00
9	61854	羽丝绒安睡枕 50*70 1000g	2	¥ 238.00	¥ 476.00
10	73225	纯棉印花四件套: 香草伊人 (紫) 150*200	2	¥ 799.00	¥ 1,598.00
11	42480	纯棉四件套:考拉经典 150*200	2	¥ 799.00	¥ 1,598.00
12	46001	天丝水洗纯桑蚕丝被两件套: 西奈特 150*200 210g 枕套: 45*65	2	¥ 999.00	¥ 1,998.00

来自商品中控部门经理的需求



背景：

一家刚起步的家纺公司X

人物：

商品中控部门的经理jack

数据分析师linda

“linda，最近很多门店的库存积压比较严重。还有一些店长来投诉，比如上海七莘路旗舰店的店长说，上次进了一批新的提花冰丝席，主要是“云锦”和“叶眠”两种款式各20套。经过14天的试销，“云锦”动销为0，而“叶眠”直接卖断货了。昨天又到了一批货，依然是各20套到店。这是不符合实际需求的，店铺希望减少“云锦”的到货数量，增加“叶眠”的数量。

你来分析一下最近的数据，看看这个问题怎么办比较好？”

案例分析思路

头脑风暴
发散思考



影响库存积压的部分因素



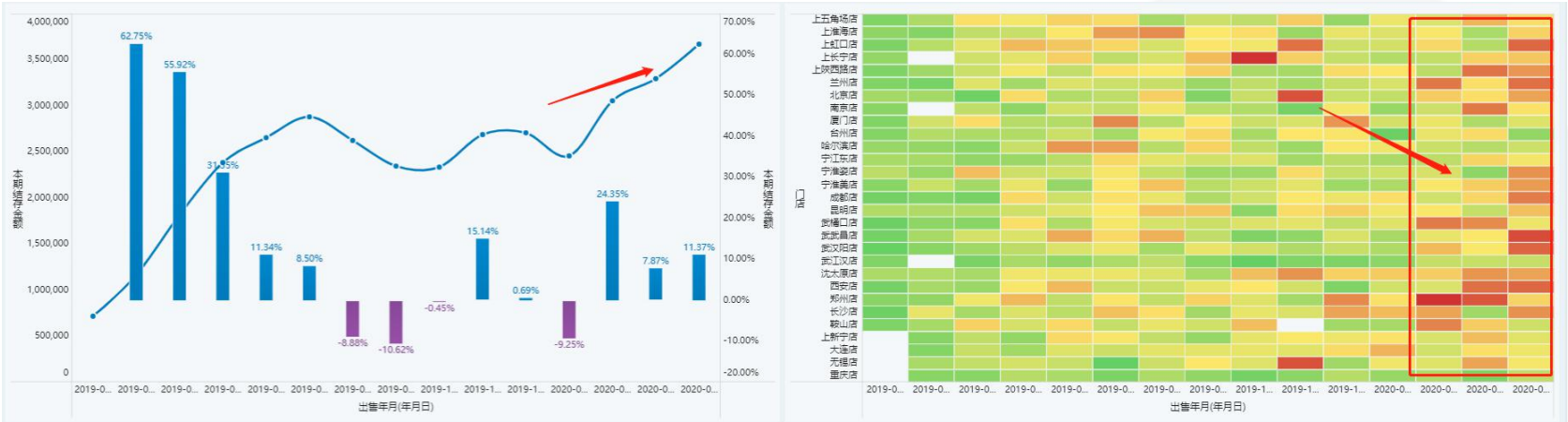
问题定位：问题是不是真的存在，是否正常？

分析过程：

- 2019年11月起，库存环比持续提升。
- 不是某几家门店的特例，而是整体库存均在近一个月提升。

结论：

- 问题存在，并且是多门店都存在的普遍现象。持续周期长，非周期性变化。**表示出现在总部，继续探寻库存提升原因。**



为何门店上新的商品越来越难以消化?



F2024年10月16日销售情况

商品编码	商品名称	数量	单价(元)	零售金额(元)
1851	经典纯棉大豆二合一被 200*230	2	¥ 999.00	¥ 1,998.00
0230	提花四件套: 萝拉 150*200	2	¥ 999.00	¥ 1,998.00
1851	四孔靠枕 65*65	4	¥ 1.00	¥ 4.00
0230	波点双层纱提花方巾-绿色 34*35	4	¥ 1.00	¥ 4.00
16007	天丝水洗纯桑蚕丝被两件套: 小黛西粉红 150*200 210g 枕套: 45*65	4	¥ 999.00	¥ 3,996.00
15230	儿童精选纯桑蚕丝春秋被 150*200 750g	2	¥ 999.00	¥ 1,998.00
10276	婚庆拖鞋-男款 43 (265)	2	¥ 99.00	¥ 198.00
12508	豪华迷你型乳胶枕 30*50 650g	2	¥ 298.00	¥ 596.00
11854	羽丝绒安睡枕 50*70 1000g	2	¥ 238.00	¥ 476.00
173225	纯棉印花四件套: 香草伊人 (紫) 150*200	2	¥ 799.00	¥ 1,598.00
142480	纯棉四件套: 考拉经典 150*200	2	¥ 799.00	¥ 1,598.00
146001	天丝水洗纯桑蚕丝被两件套: 西奈特 150*200 210g 枕套: 45*65	2	¥ 999.00	¥ 1,998.00

为何门店上新的商品越来越难以消化？

思路：

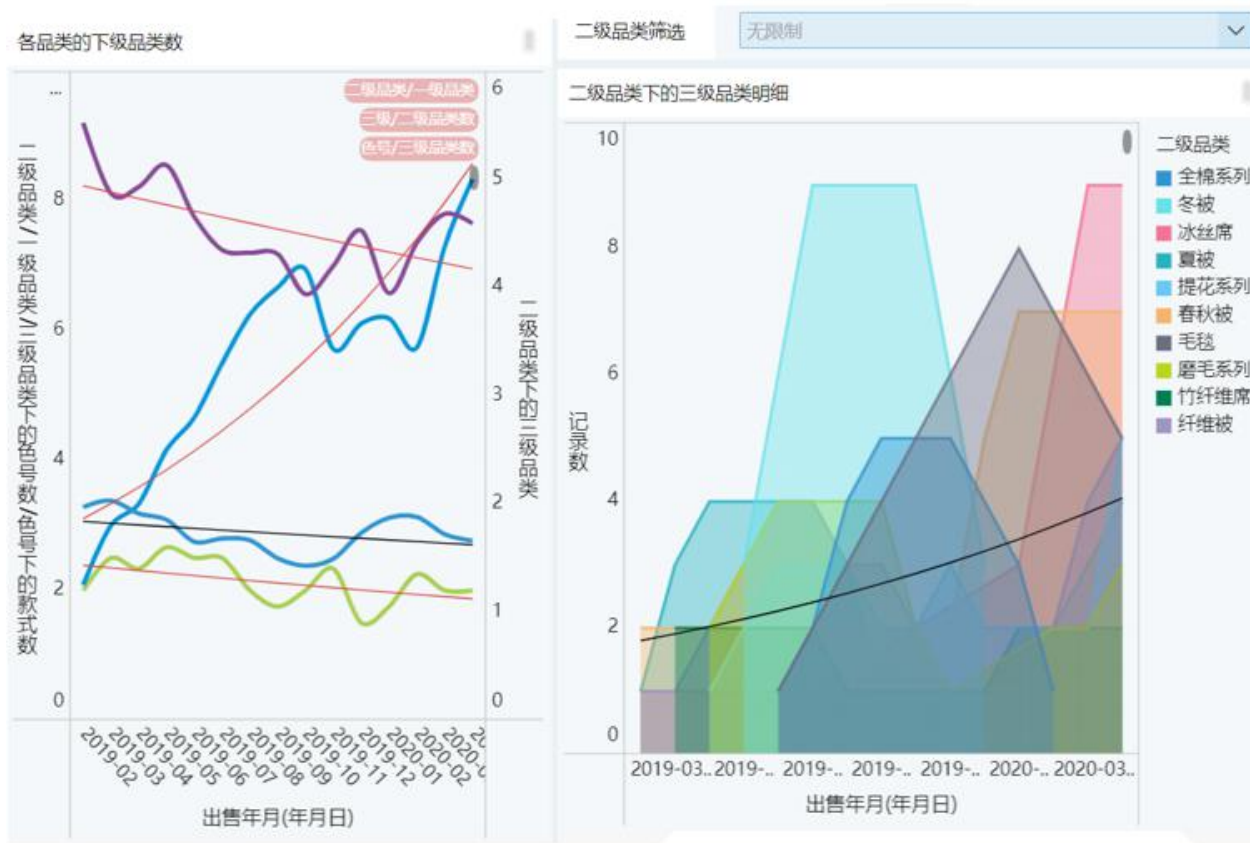
- 1、从每个层级向下个层级的比值观察是否品类膨胀
- 2、引入时间维度观察历史趋势

分析过程：

- 随时间变化都是减少，只有二级品类下的三级品类增多，其他比值都是变少
- 观察二级品类下的三级品类数目，冰丝席的三级品类近月增幅明显。

结论：

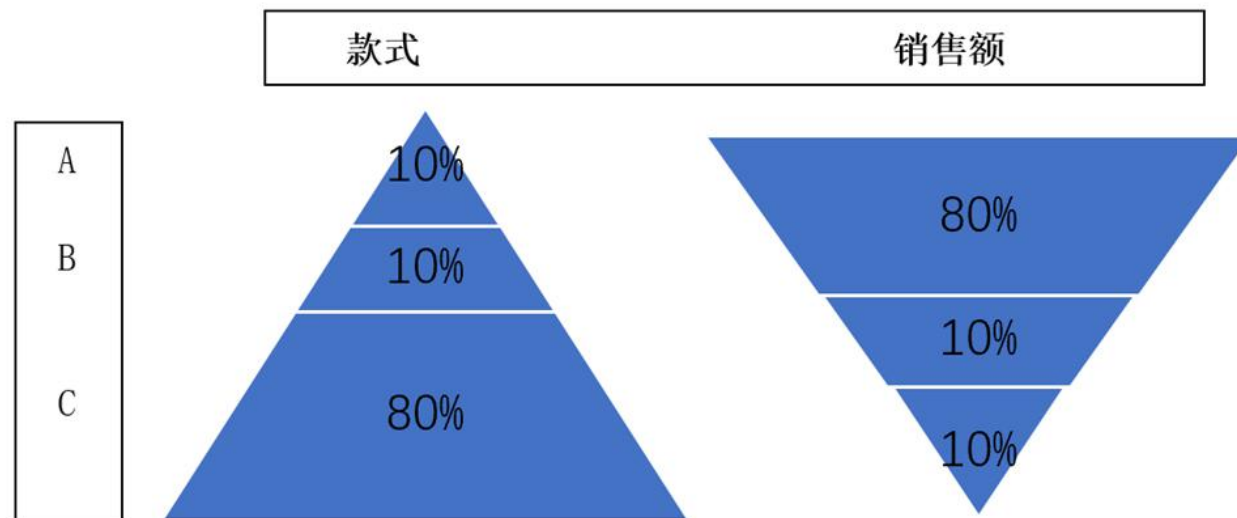
- 受季节性影响，夏季生产冰丝席比较正常。可和商品企划部门沟通，减缓三级品类开发。



ABC分类法，管控重点库存

ABC 分类法 (Activity Based Classification)，全称应为 **ABC 分类库存控制法**。又称帕累托分析法或巴雷托分析法、柏拉图分析、主次因分析法、ABC分析法、ABC管理法，平常也称之为「80对20」规则。

根据事物在技术或经济方面的主要特征，进行分类排队，分清重点和一般，从而有区别地确定管理方式。它把被分析的对象分成A、B、C三类，三类物品没有明确的划分数值界限。



ABC分类法，管控重点库存

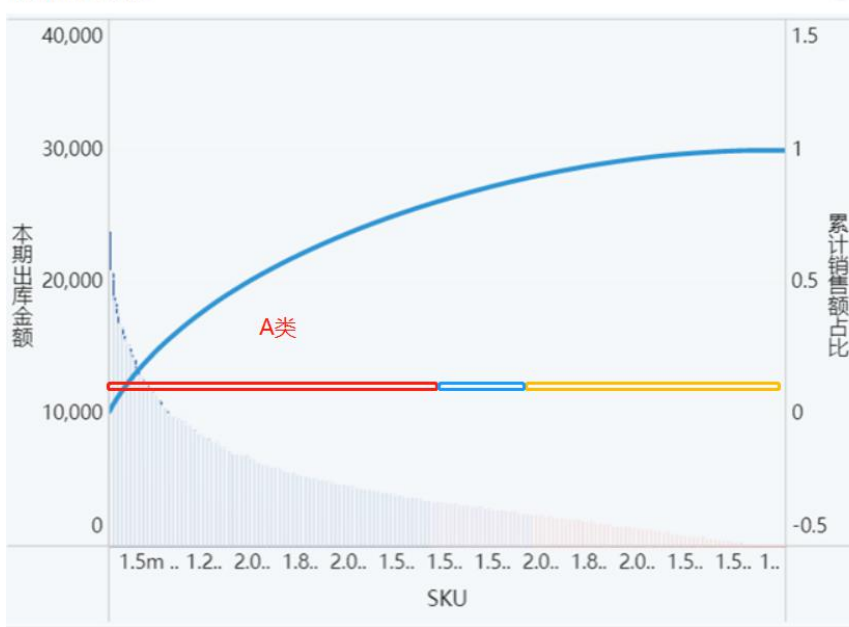
分析过程：

- 以SKU为单位对商品进行ABC分类，发现A类商品占商品宽度较高，接近50%.
- 分别拉出17点-23点直播销量情况，销量在黄金时段较高，但是销售额比较低。

结论：

- 拔头部。和零售部门沟通，在黄金时段卖更高单价的商品。
- 拉尾部。拉长C类商品宽度。卖不掉的快速下，把尾部的C类商品拉长。让销量差的做促销。

商品ABC分类法



销售额和数量分布

