


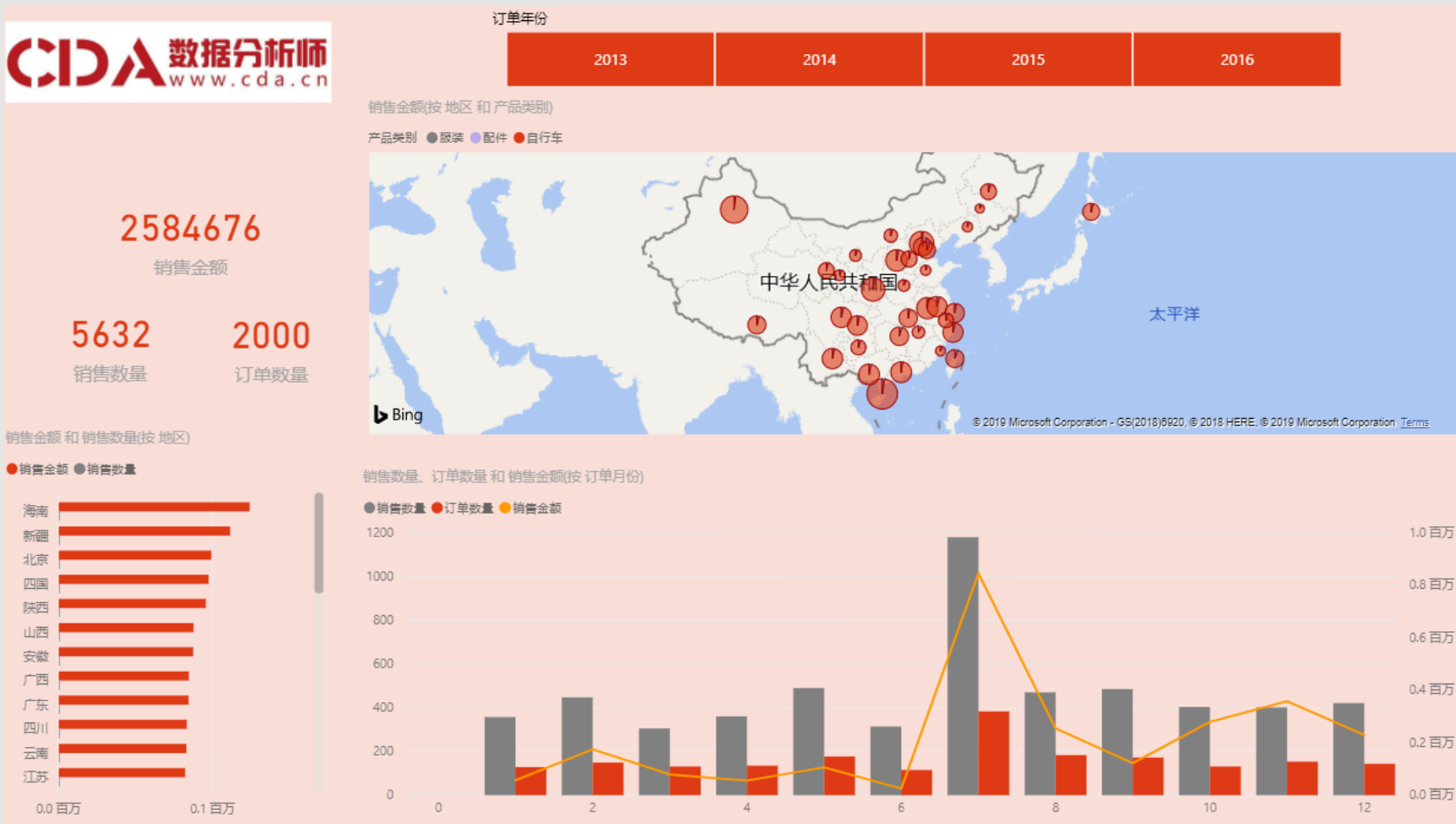


实战案例



一、零售案例

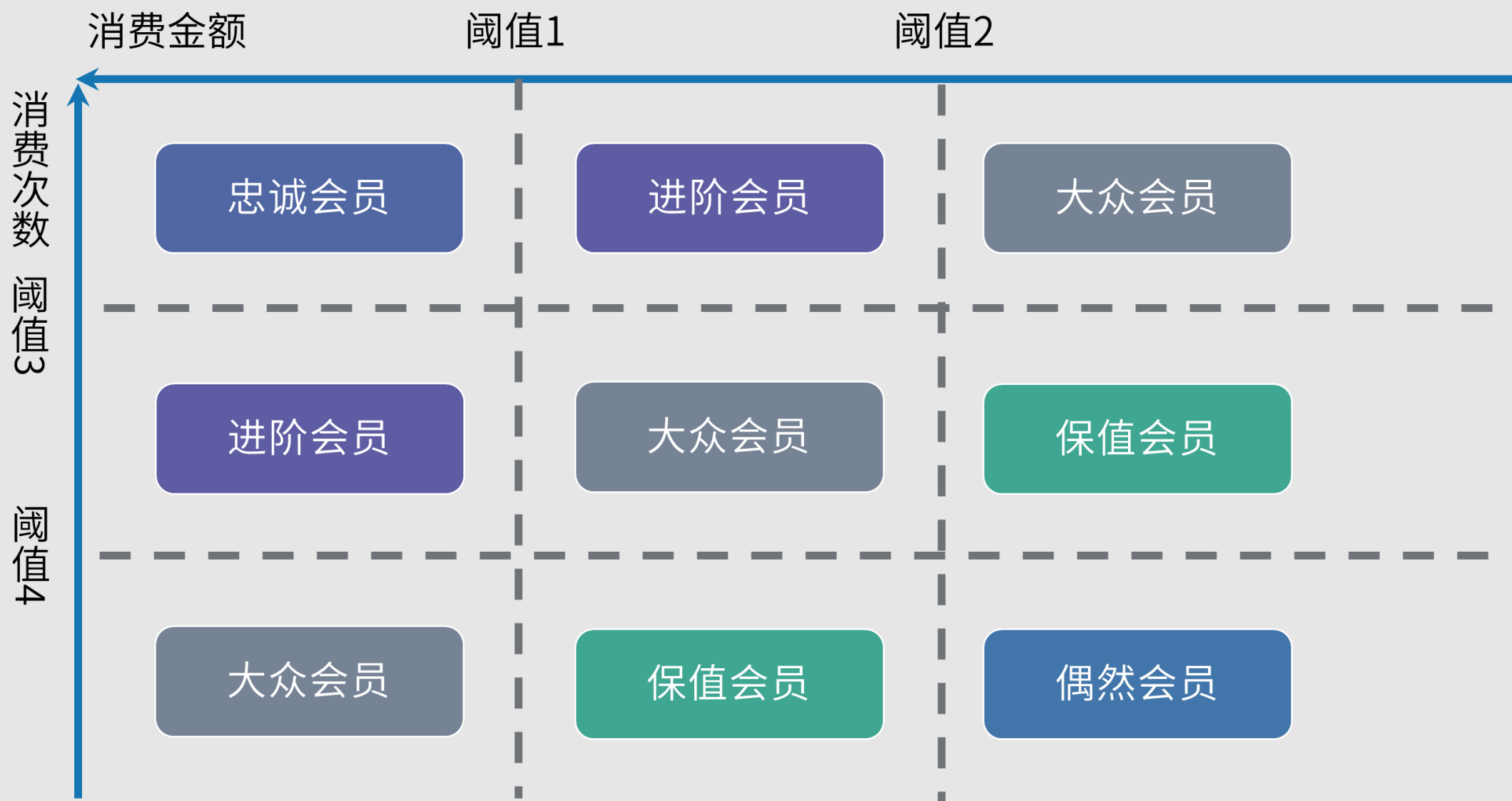
零售案例





二、电商案例 - 活用客户价值模型

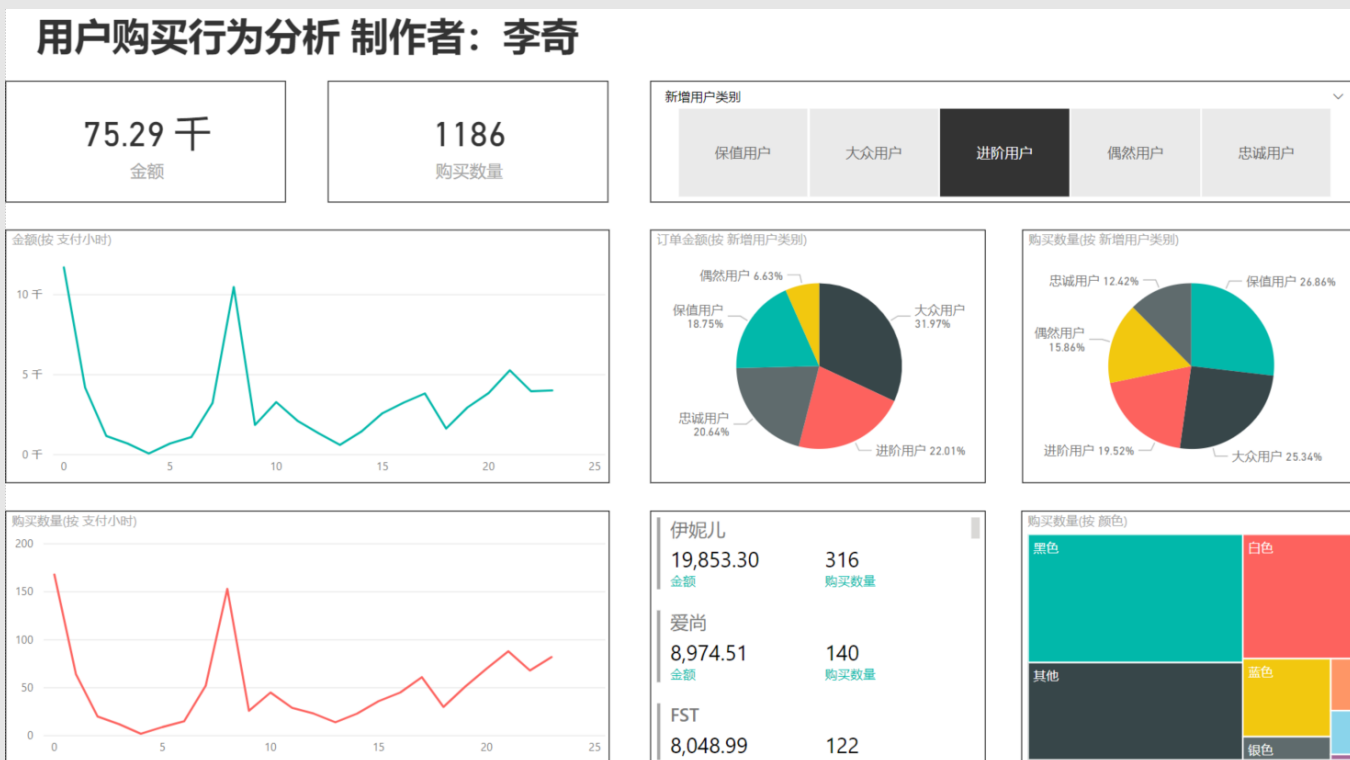
客户价值模型



用户购买行为分析

交互式可视化界面

1. 用交互式的方式实现自助式信息获取
2. 用图表及数值表格的展示形式实现所见即所得
3. 帮助决策者发现问题，找到解决问题的正确方法，实现商业洞察



三、餐饮案例

KPI指标介绍

序号	KPI	备注
1	销售金额	当日店铺实际收入
2	销售KPI	每家店的销售金额与所有店的总平均金额的比
3	折扣额	占销售总额的10%-20%
4	折扣率	10%-20%
5	台数	店铺总台（桌）数
6	翻台率	当日店铺每张桌子被使用的平均次数
7	单均消费	当日店铺所有缴费单的平均金额
8	座位数	店铺实际拥有座位的数量
9	上座率	当日店铺每个座位被使用的平均次数
10	人均消费	当日到店每个人的平均消费金额（销售总额/客流量）

餐饮案例

亚运村店

130
总单数

53782
总金额

5382
总折扣额

306
总人数

414
单均消费

176
人均消费

19
总桌数

70
总座位数

shopname

北新桥店

>

总金额 和 总平均值



翻台率

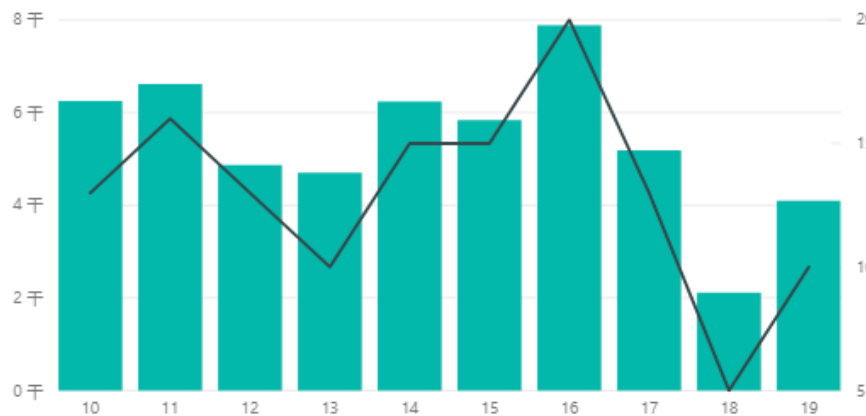


上座率

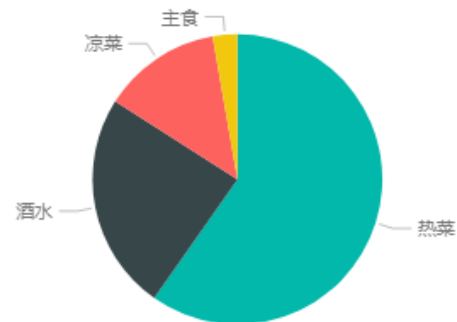


billpay 和 billnumber 的计数(按小时)

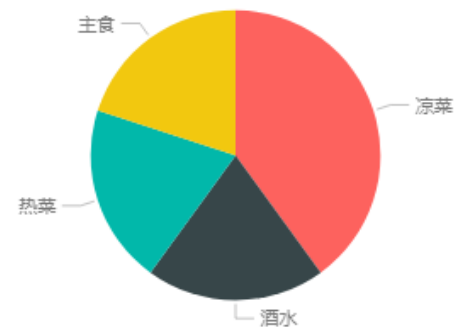
● billpay ● billnumber 的计数



pay(按 detail)



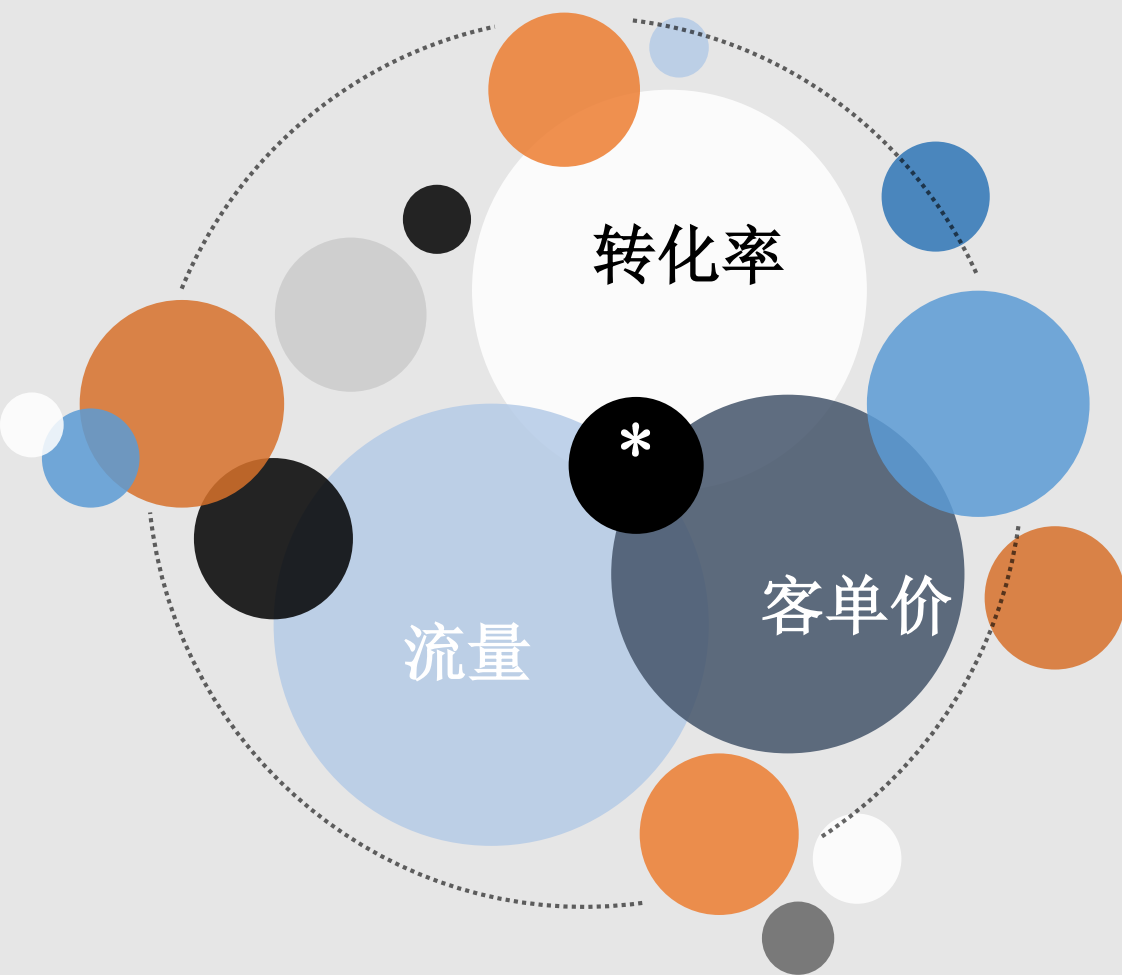
pay 的计数(按 detail)





四、电商案例 - 流量分析

流量相关重要指标



电商黄金公式： 销售额 = 流量 * 转化率 * 客单价

流量数量重要指标：

- 访客数（UV）：到达店铺页面的非重复用户数
- 浏览量（PV）：店铺内浏览和查看页面的累加次数
- 访问次数（Visits）：一个会话内被用户连续访问的次数
- 新访客数： 新进访客数

流量质量重要指标：

- 平均访问深度：浏览量 / 访问次数
- 跳失率：跳出次数 / 访问次数
- 新访客占比： 新访客数 / 访客数

案例问题

结合案例描述回答以下问题：

用户小a在12月25日上午通过平台搜索页点击到达店铺A，浏览了2个页面后离开店铺，下午小a又通过首焦广告位点击重新到达店铺A，浏览了3个页面后离开，A店铺当天只有小a一人访问，那么店铺A的以下指标各是多少？

1. 访客数 (UV) = ?
2. 浏览量 (PV) = ?
3. 访问次数 = ?
4. 平均访问深度 = ?
5. 跳失率 = ?

|| 问题答案

结合案例描述回答以下问题：

用户小a在12月25日上午通过平台搜索页点击到达店铺A，浏览了2个页面后离开店铺，下午小a又通过首焦广告位点击重新到达店铺A，浏览了3个页面后离开，A店铺当天只有小a一人访问，那么店铺A的以下指标各是多少？

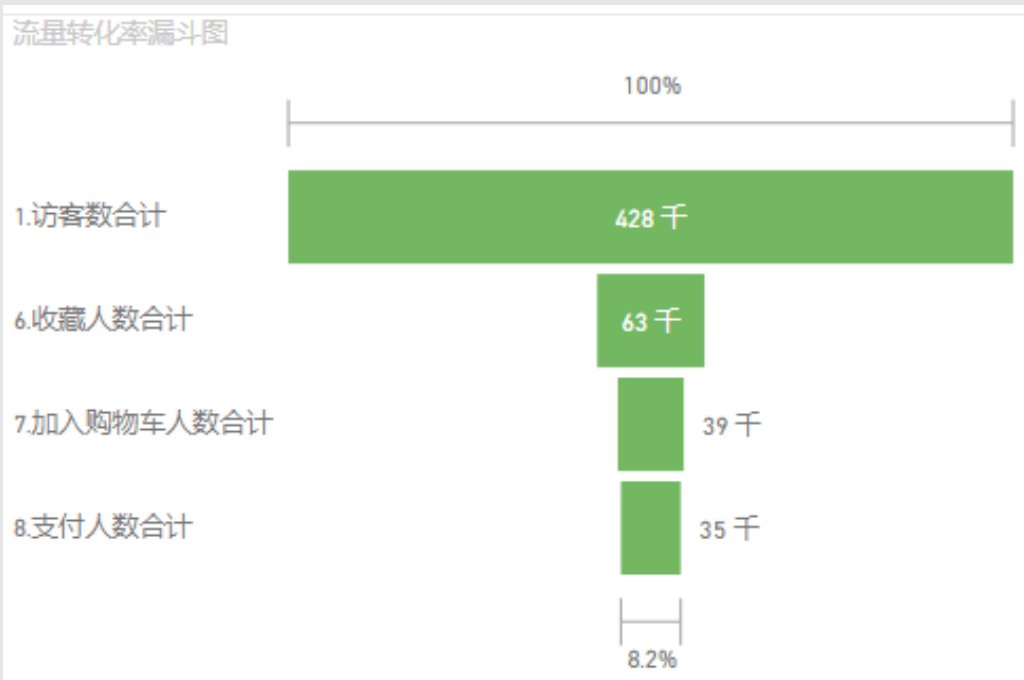
1. 访客数 (UV) = 1
2. 浏览量 (PV) = 5
3. 访问次数 = 2
4. 平均访问深度 = 浏览量 / 访问次数 = 2.5
5. 跳失率 = 跳失次数 / 访问次数 = 0

流量转化率相关重要指标

电商黄金公式： 销售额 = 流量 * 转化率 * 客单价

流量转化率重要指标：

- 访客数（UV）：到达店铺页面的非重复用户数
- 收藏人数：到店访客中收藏网页的人数
- 加入购物车人数：到店访客中有过加入购物车行为的人数
- 支付人数：到店访客中完成订单支付行为的人数
- 收藏人数占比： 收藏人数 / 访客数
- 加入购物车人数占比： 加入购物车人数 / 访客数
- 支付人数占比： 支付人数 / 访客数



指标观测维度

主要从流量来源与时间两个维度对指标进行观测



流量分析仪

流量数量指标

521 千

1.访客数合计

522 千

2.浏览量合计

75 千

3.新访客数合计

177 千

4.访问次数合计

79 千

6.收藏人数合计

44 千

8.支付人数合计

流量质量指标

14.37%

9.新访客占比

2.94

10.平均访问深度

35.19%

11.跳失率

15.12%

12.收藏人数占比

9.32%

13.加入购物车人数占比

8.43%

14.支付人数占比

访问渠道

平台流量

站外流量

自主访问

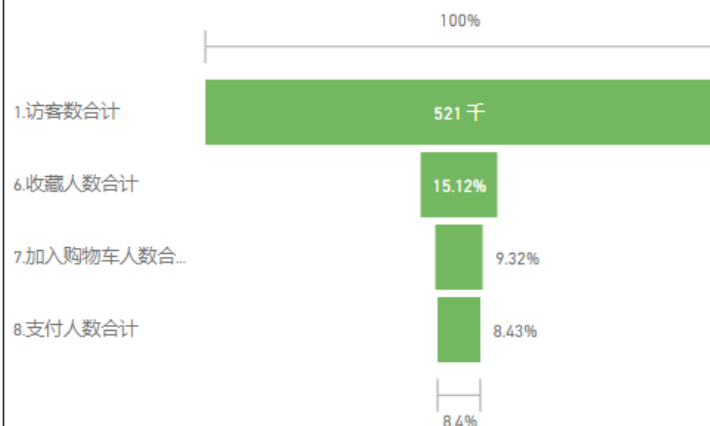
2019/11/10

2020/1/1

15.关键指标(按 访问渠道 和 访问来源)



流量转化率漏斗图



指标选择

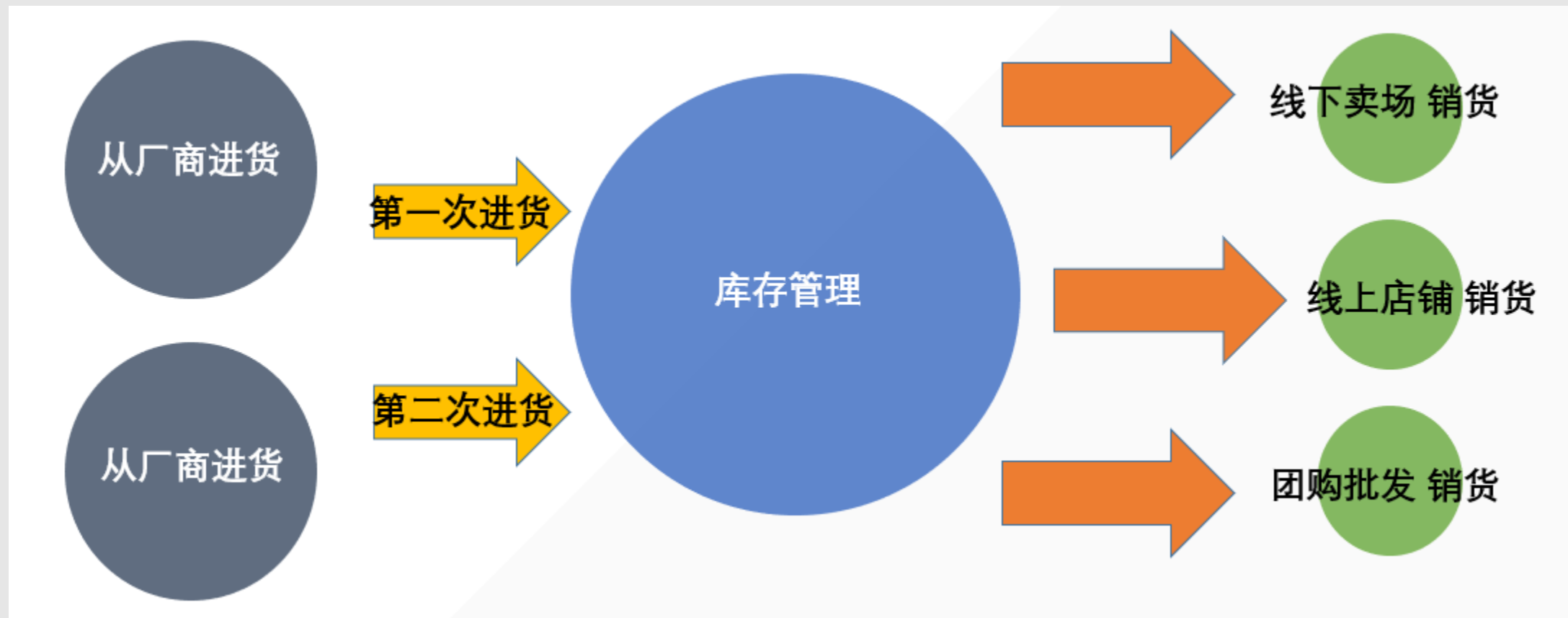
- ☐ 1 访客数合计
- ☐ 2 浏览量合计
- ☐ 3 新访客数合计
- ☐ 4 访问次数合计
- ☐ 5 跳失次数合计
- ☐ 6 收藏人数合计
- ☒ 7 加入购物车人数合计
- ☐ 8 支付人数合计
- ☐ 9 新访客占比
- ☐ 10 平均访问深度
- ☐ 11 跳失率
- ☐ 12 收藏人数占比
- ☐ 13 加入购物车人数占比
- ☐ 14 支付人数占比



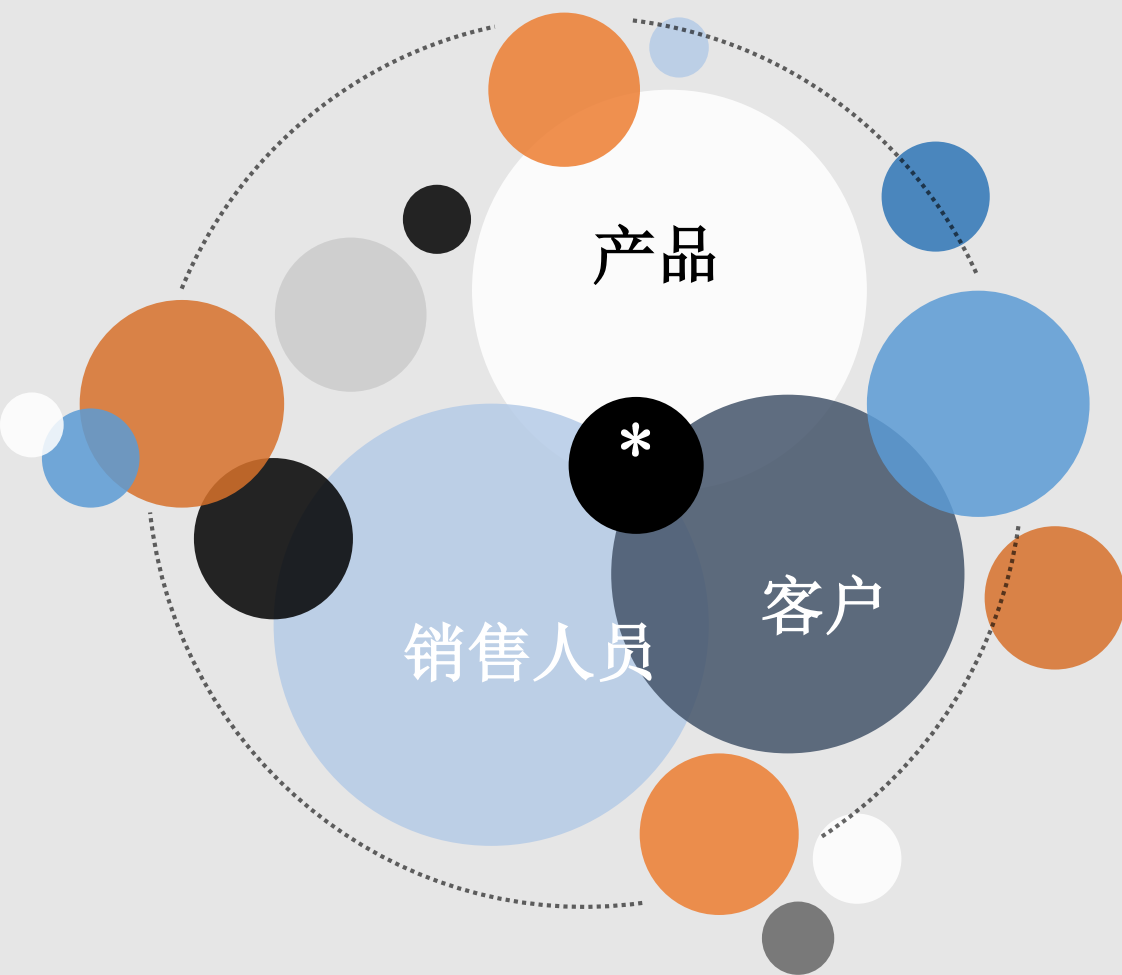
五、快消行业销售情况分析

业务背景介绍

分析目的：帮助经销商优化进、销、存各环节业务流程行为，实现进销存一体化管理，加快资金运转速度，实现销售利润最大化的目的



相关重要指标



重要指标

销售类指标：

- 动销次数：在一段期间内产品的销售次数
- 动销天数：在一段期间内产品的销售天数
- 销售金额合计：一段时间内的销售金额
- 销售业绩环比：衡量销售业绩好坏程度指标

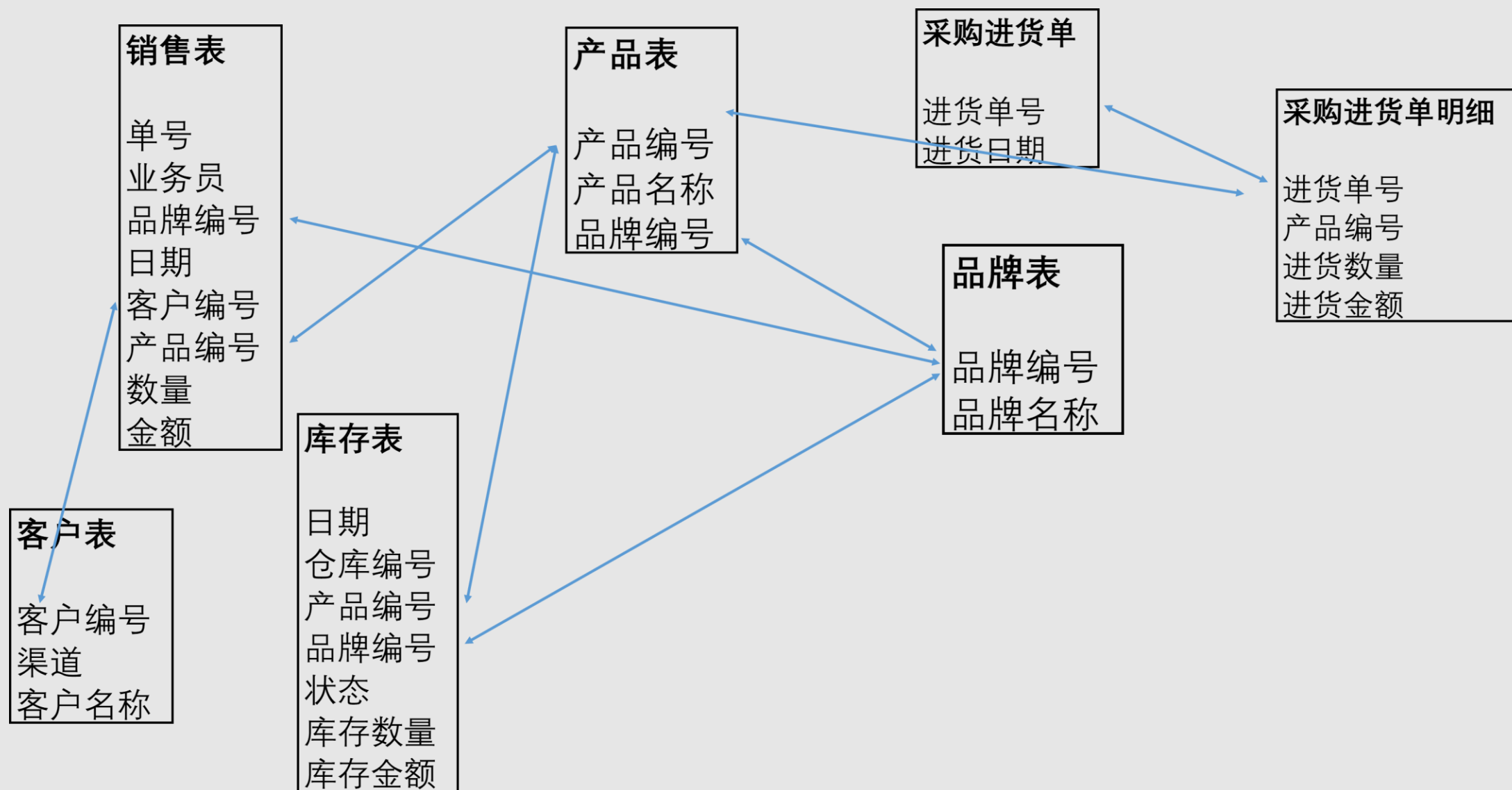
库存类指标：

- 期初库存金额：销售周期开始前的库存金额
- 期末库存金额：销售周期结束时的库存金额
- 库存周转率：销售周期内的销售金额/期初库存金额 * 100%

进货类指标：

- 进货额：采购进货的金额

数据介绍 - 请考虑字段对应关系



销售情况分析界面

渠道

- ☐ 团购批发渠道
- ☐ 线上渠道
- ☐ 线下渠道

19444 千

1.销售金额合计

12946 千

3.上月销售金额合计

50.19%

5.销售金额环比增长率

连续日期

- ☐ 2019年12月1日
- ☐ 2019年12月2日
- ☐ 2019年12月3日
- ☐ 2019年12月4日
- ☐ 2019年12月5日
- ☐ 2019年12月6日
- ☐ 2019年12月7日
- ☐ 2019年12月8日
- ☐ 2019年12月9日

月份

- ☐ 2019年11月
- ☒ 2019年12月

销售金额前十客户

- ☐ 1215-北xx河x购
- ☐ 2057-北xx河x莎
- ☐ 2070-洋xx远x莎
- ☐ 393-华xx新x盛
- ☐ 638-荣xx佳x万
- ☐ 711-物xx购x新
- ☐ 749-海xx兴x海
- ☐ 762-地xx金x湖
- ☐ 777-物xx购x方
- ☐ 955-州xx深x县

1867 千

2.销售数量合计

1842 千

4.上月销售数量合计

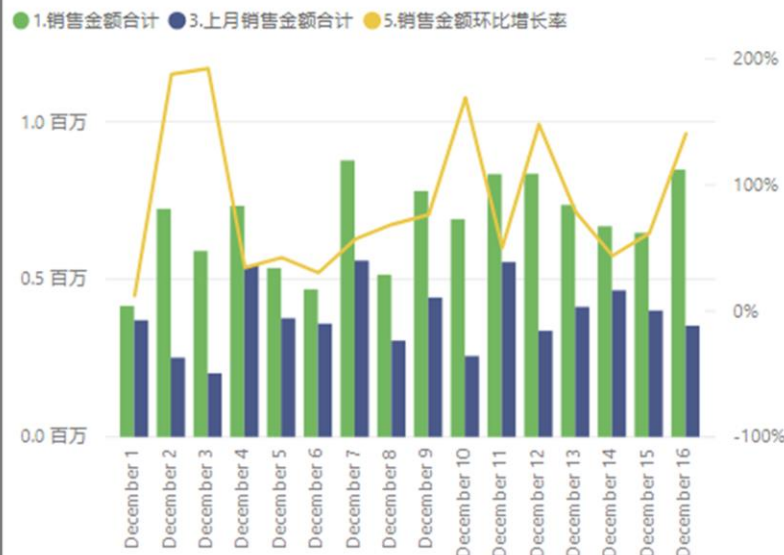
1.36%

6.销售数量环比增长率

销售金额后十客户

- ☐ 1161-票xx开x人
- ☐ 1348-泽xx龙x统
- ☐ 1373-亚xx远x统
- ☐ 1426-隆xx天x统
- ☐ 1441-新xx中x统
- ☐ 1666-吉xx佰x统
- ☐ 1778-心xx惠x统
- ☐ 1832-佳xx志x统
- ☐ 1834-云xx小x统
- ☐ 1844-泉xx龙x统
- ☐ 1858-家xx滴x统

1.销售金额合计、3.上月销售金额合计 和 5.销售金额环比增长率(按 月份 和 日)



刘xx

5137028

1.销售金额合计

503834

2.销售数量合计

86.78%

5.销售金额环比增长率

-26.63%

6.销售数量环比增长率

吕xx

3741795

1.销售金额合计

212979

2.销售数量合计

63.97%

5.销售金额环比增长率

21.47%

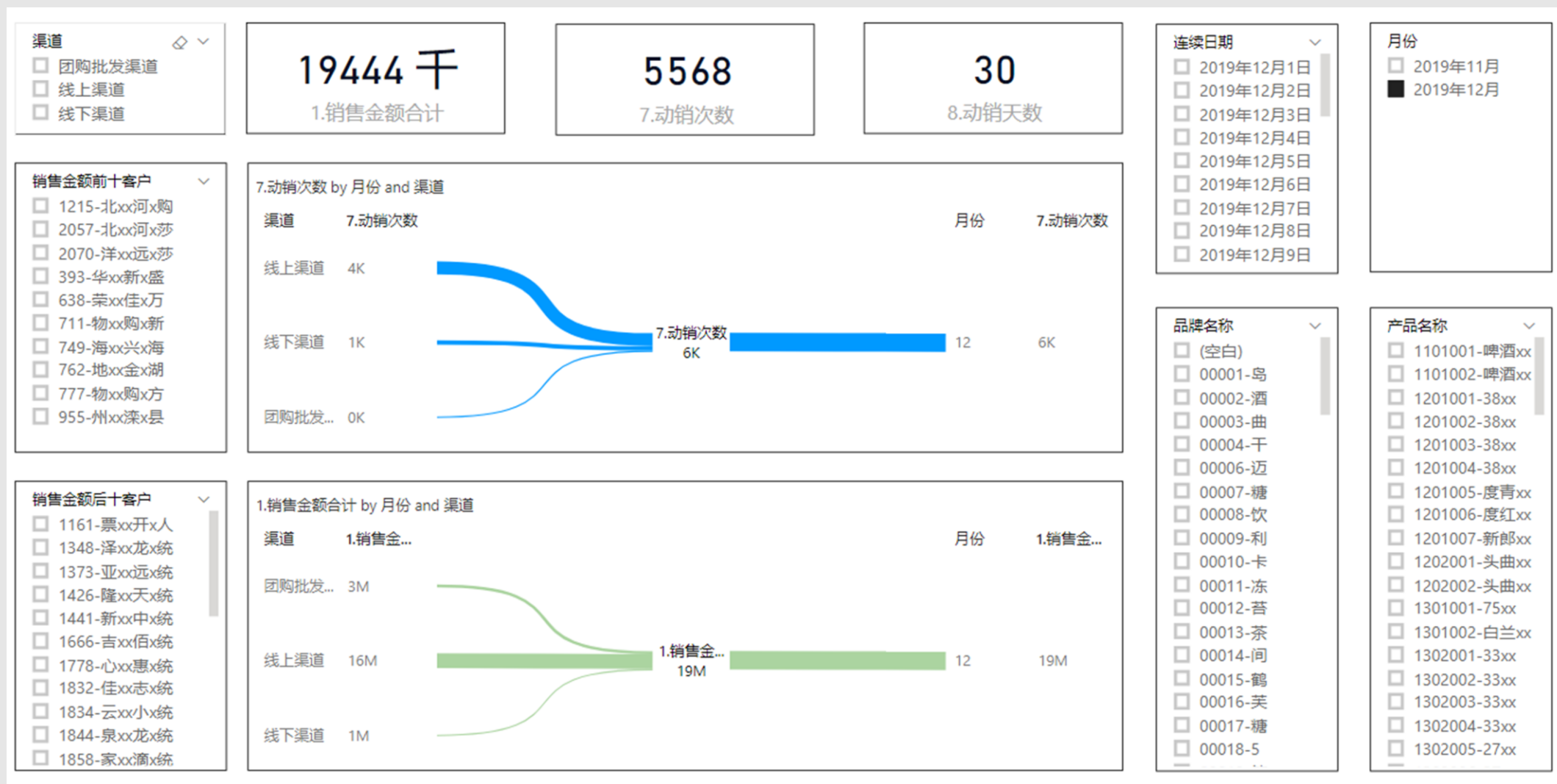
品牌名称

- ☐ (空白)
- ☐ 00001-鸟
- ☐ 00002-酒
- ☐ 00003-曲
- ☐ 00004-干
- ☐ 00006-迈
- ☐ 00007-糖
- ☐ 00008-饮
- ☐ 00009-利
- ☐ 00010-卡
- ☐ 00011-冻
- ☐ 00012-苔
- ☐ 00013-茶
- ☐ 00014-间
- ☐ 00015-鹤
- ☐ 00016-芙
- ☐ 00017-糖
- ☐ 00018-5

产品名称

- ☐ 1101001-啤酒xx
- ☐ 1101002-啤酒xx
- ☐ 1201001-38xx
- ☐ 1201002-38xx
- ☐ 1201003-38xx
- ☐ 1201004-38xx
- ☐ 1201005-度青xx
- ☐ 1201006-度红xx
- ☐ 1201007-新郎xx
- ☐ 1202001-头曲xx
- ☐ 1202002-头曲xx
- ☐ 1301001-75xx
- ☐ 1301002-白兰xx
- ☐ 1302001-33xx
- ☐ 1302002-33xx
- ☐ 1302003-33xx
- ☐ 1302004-33xx
- ☐ 1302005-27xx

销售动销情况分析页面




品牌名称

☐ (空白)
☐ 00001-乌
☐ 00002-酒
☐ 00003-曲
☐ 00004-干
☐ 00006-迈
☐ 00007-糖
☐ 00008-饮
☐ 00009-利
☐ 00010-卡
☐ 00011-冻
☐ 00012-苔
☐ 00013-茶
☐ 00014-间
☐ 00015-鹤
☐ 00016-美
☐ 00017-糖
☐ 00018-5

产品名称

☐ 1101001-啤酒xx
☐ 1101002-啤酒xx
☐ 1201001-38xx
☐ 1201002-38xx
☐ 1201003-38xx
☐ 1201004-38xx
☐ 1201005-度青xx
☐ 1201006-度红xx
☐ 1201007-新郎xx
☐ 1202001-头曲xx
☐ 1202002-头曲xx
☐ 1301001-75xx
☐ 1301002-白兰xx
☐ 1302001-33xx
☐ 1302002-33xx
☐ 1302003-33xx
☐ 1302004-33xx
☐ 1302005-27xx



六、车企决策者热销车数据分析

需求

1. 知己： 知道自己车企的情况
2. 知彼： 知道自己与竞争对手车企的比较情况
3. 知彼： 知道自己车企下不同属性的车型与市场中同属性车型的比较情况



谢谢!
