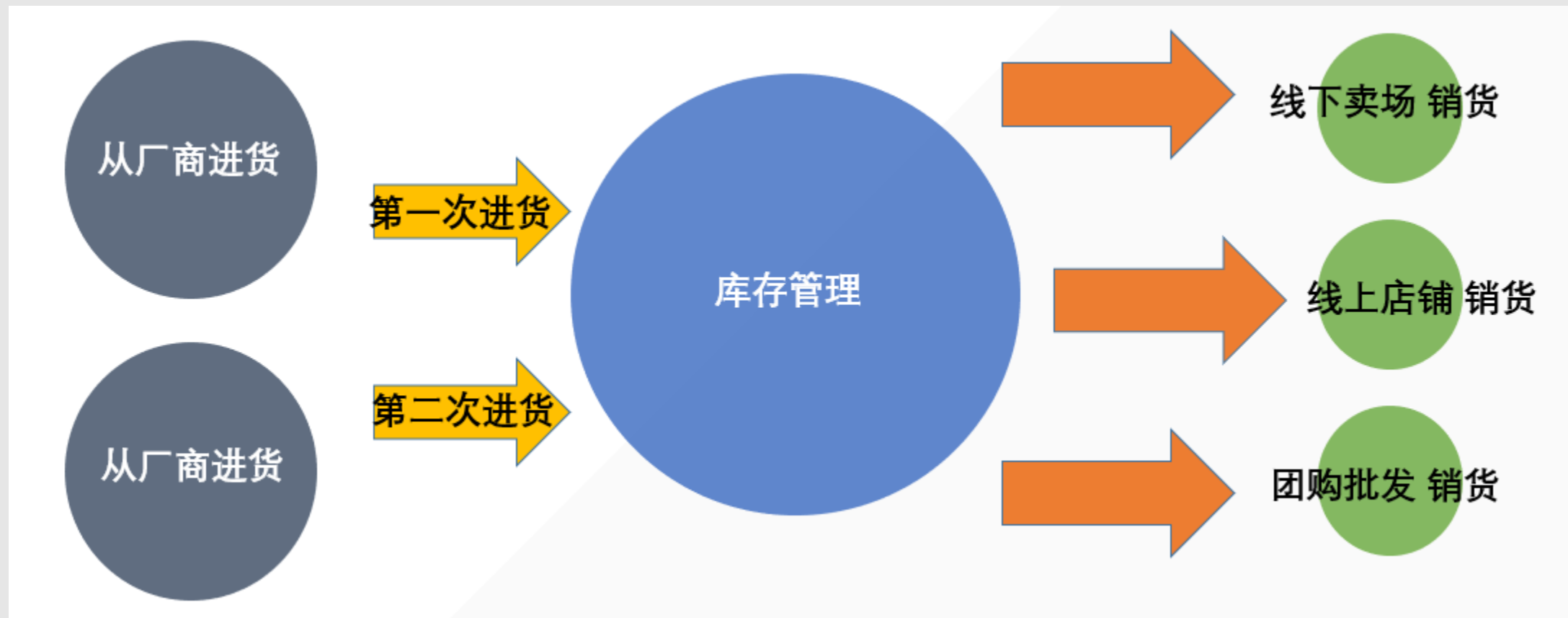




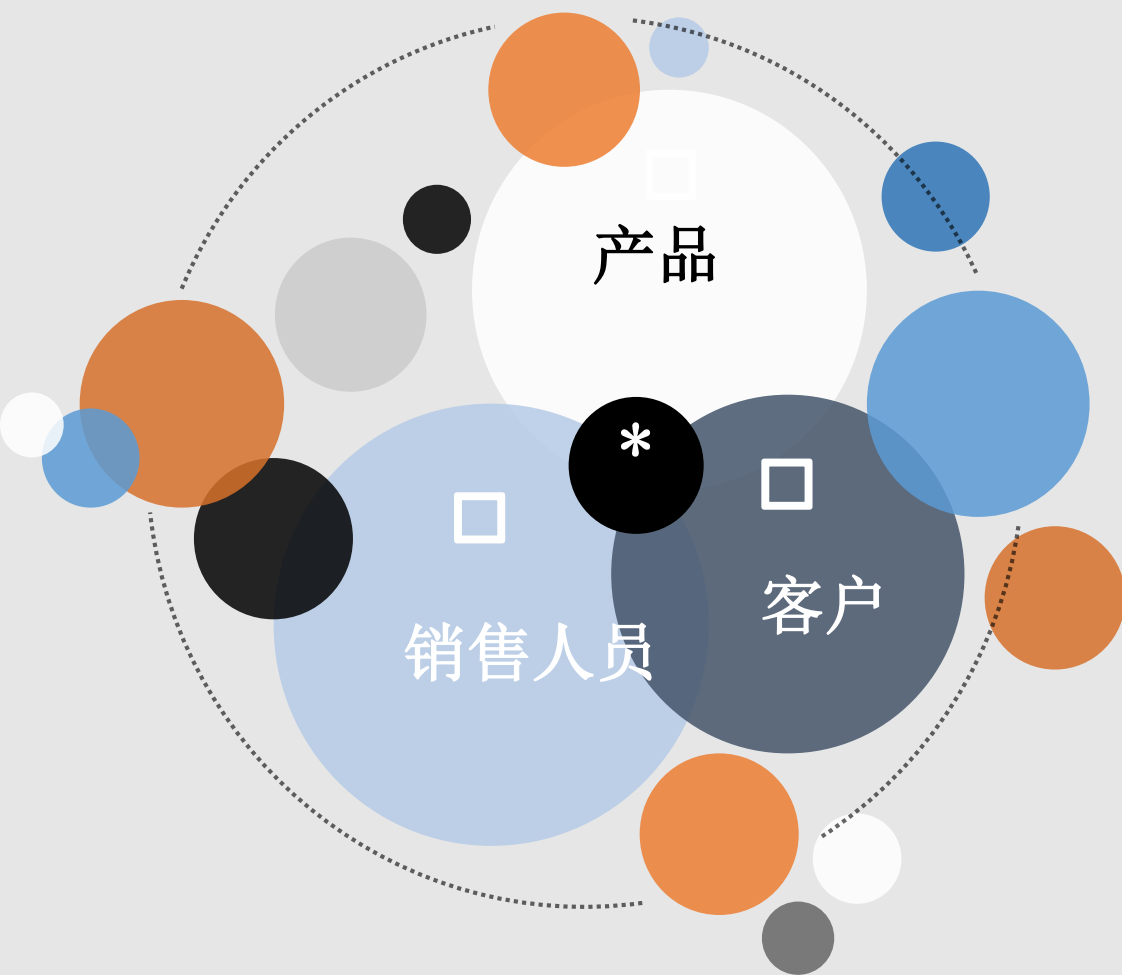
快消行业一进货分析

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

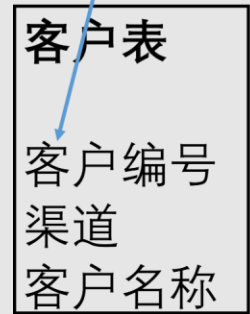
库存类指标:

- 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: $\text{销售周期内的销售金额} / \text{期初库存金额} * 100\%$

进货类指标:

- 进货额: 采购进货的金额

| Response | Percentage |
|----------|------------|
| Good | 55% |
| Not good | 45% |





谢谢!
