**任务一：**

一是通过对卷烟社会存销比、动销率、库存周转率等5个指标的监控，构建市场预警模块和响应机制，掌握市场消费特征消费趋势变化和调整营销决策。

指标：

存销比 = 月末库存金额 / 当月销售额

动销售率 = 本月已销品牌数 / 店铺经营的商品总品种数（数据缺失，用90%模拟）

库存周转率 = 该期间的出库总金额 / 该期间的平均库存金额

条包比例 = 条笔数 / 包笔数

单笔销售额 = 总销售额 / 总销售笔数

~~销售波动率 = 衡量销售数据波动程度~~

~~笔均销量 = 总销量 / 总销售笔数~~

预警：

指标平均值波动超过25%

无语，两个文档中的许可证和客户编码混乱

二是围绕客户的基础信息、主销规格、品牌宽度等5类数据，全面掌握、准确诊断客户经营情况，提供针对性经营指导。

如何针对性指导：

1. 哪部分差补哪部分
2. 平级对比，其他相对好的做了什么？