销量预测主要使用的数据有销售大数据，搜索大数据，工业大数据，以及与宏观经济相关的数据等。方法为有较为经典的时间序列分析、灰色模型、也有较新的方法如机器学习、深度学习等。

搜索大数据在销量预测中能够取得较好的作用，原因在于网络搜索数据记录了数以亿计的搜索关注与需求，反映了市场主体的行为趋势与规律，可以为研究社会经济行为提供数据基础。例如消费者在购买汽车过程中，首先会有需求准备期，在需求准备的这段时间内，消费者会根据自身的喜好、汽车的价格和性能、以及自身的经济状况来获取潜在购买相关汽车的信息。随着网络技术的快速发展和互联网的普及，消费者更加青睐与从互联网上搜索相关数据和信息，因此而留下的记录可供销量预测等研究使用。