**销售详细统计需求**

一、客户登记

1. 客户来源数据统计：主要指客户来源渠道的统计；
2. 客户工作区域分析：主要指客户工作地点信息，做客户工作区域分析；
3. 客户居住区域分析：在来这边看房之前住在什么地方。

二、客户接待

1. 带看转换率：带看量/总客户数\*100%

2. 成交率： 成交量/总客户数\*100%

3. 带看成交率：成交量/带看量\*100%

三、销售团队统计

1. 团队成交量：指一定期间内的成交量及总成交量

2. 团队内单个销售平均成交量：团队总成交量/团队人数\*100%，可指定日期查询

四、合同统计

1. 到期间数统计：指一定期间内的到期房间数

2. 到期率：指一定期间内的到期房间数/总房间数

3. 合同租期：每份合同租期长短统计，以及每一个时间段占总合同的比例（例：签一年合同的占比70%，签半年的15%，三个月10%，两年2%，其他3%）

4. 退租率：

1. 总退租率：指一定期间退租的总份数/期间合同到期的总数\*100%
2. 正常退租率：指一定期间内正常退租份数/指一定期间内的总退租份数\*100%（退押金不收违约金）
3. 违约退租率：指一定期间内提前退租份数/指一定期间内的总退租份数\*100%（收取违约金）

5.租金统计：

1. 总项目均价：所有合同的租金总金额/总间数\*100%
2. 单个项目均价：单个项目所有合同租金总金额/总间数\*100%

五、房源统计

1. 总量

2. 出租率

a) 总出租率：出租总数/总房源数\*100% （以间为单位,小套算两间）

b) 各房型出租率：各N+1房型出租总数/各房型总房源数\*100%

3. 空房率

1. 整房空置率：空置房数总数/总房源数\*100%
2. 单房空置率：从此房间开始承租（我们跟房东的租期）之日算起，到当前日期，此房间的空置天数/此房间总承租天数\*100%
3. 换房率：指一定期间换房的间数/一定期间总间数\*100%

除第一部分客户登记的饼图，其余部分基本为比例统计，希望可以做个统计的点状图出来。