

Part9 : 七大案例之一：某商业银行经营分析体系

- 如何结合业务，从最简单最基础的报表中读出商业价值

9.1：如何读懂一张最简单的日报

每个人刚起步的时候，都经历过一张这样的表

日期	消费金额	计划分 540	达标率	透现金额	达标率
6月1日	10亿	39%	110%	54万	101%
6月2日					
6月3日					

你可以解读出什么？.....没意义？发牢骚？模型呢？算法呢？

日期	消费金额	计划 ⁵⁴⁰	达标率	透现金额	达标率
6月1日	10亿	39%	110%	54万	101%
6月2日					
6月3日					

报告①今日消费10亿. 本月累计10亿.

预计达标110%

② 同比上升? 环比上升?

③ ? ? ?

当你懂得业务含义后.....首先明白的是为什么总监要看它

日期	消费金额	贷款金额	达标率	提现金额	达标率
6月1日	10亿	39%	110%	54万	101%
6月2日	✓			✓	
6月3日					

信用卡 → 贷款

- ① 欠钱不还 → 消费
- ② 买手机分12期 → 消费
- ③ 取现金 → 提现
- ④ 一整笔钱(10万, 20万)

进一步，发现两个简单的指数可以总结出很多含义

日期	消费金额	计积分	达标率	提现金额	达标率
6月1日	10亿	39%	110%	54万	101%
6月2日	✓	✓		✓	
6月3日					

分期/欠款
↑

消费 { 民生/超市/百货/吃喝玩乐 → 计积分

贸易/结算/网购 → 不计积分

一笔贷款 / 提现!

更一步，发现老板的期望值

日期	消费金额	计划 ⁵⁴⁰	达标率	提现金额	达标率
6月1日	10亿	39%	110%	54万	101%
6月2日	✓	✓	✓	✓	✓
6月3日					

→ 超100%

消费分期 ✓

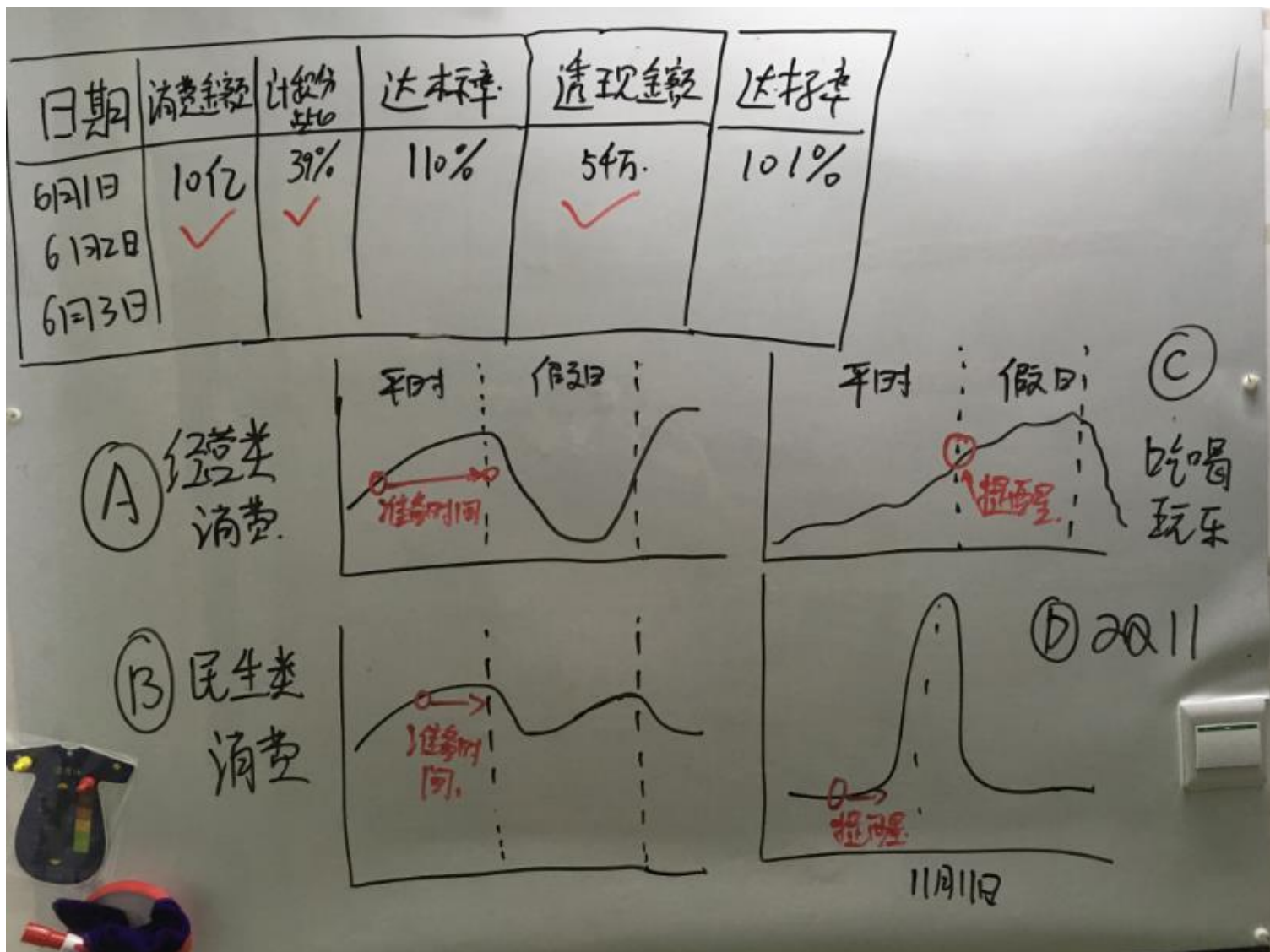
- 买车
- 装修
- 买手机
- 学英语

VS

透支
取一笔
现金
5000元

9.2：如何从一张日报挖掘出有价值的信息

结合具体数据.....进一步发现四种范式



更进一步，发现规律性

日期	消费金额	计划占比	达标率	清现金额	达标率
6月1日	10亿	39%	110%	54万	101%
6月2日	✓	✓	✓	✓	✓
6月3日					

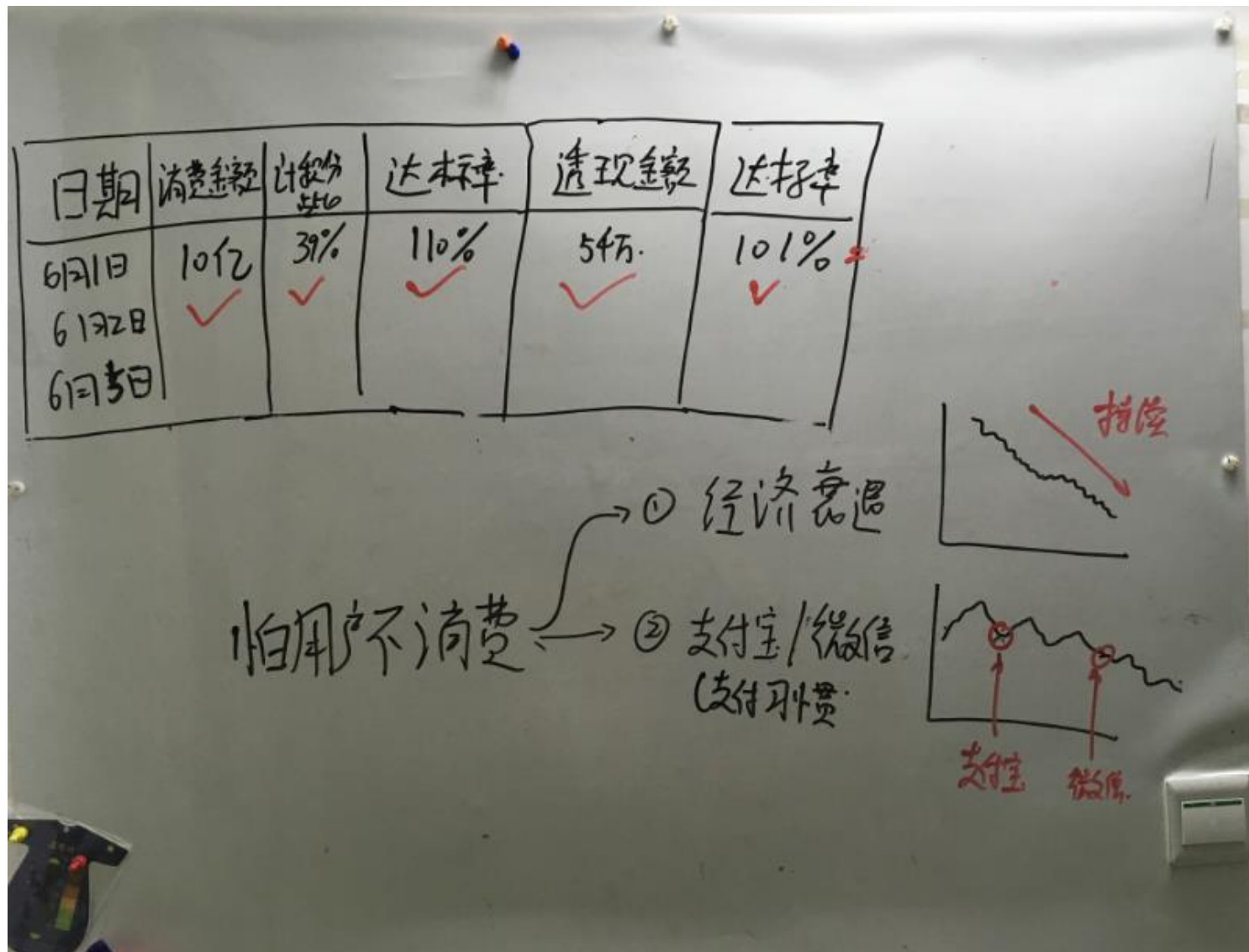
1 元旦	2 春节	3	4 清明	5 五一	6 端午
7	8	9 中秋	10 国庆	11 双11	12 圣诞

结合业务部门的动作，你可以给出初步建议

日期	消费金额	计划分 540	达标率	清现金额	达标率
6月1日	10亿	39%	110%	54万	101%
6月2日	✓	✓	✓	✓	
6月3日			105%		
...	-	-	↓ 准备行动		
6月8日					

大促销

更进一步的，主动解答老板疑虑



更进一步的，主动提示风险

日期	消费金额	计划占比	达标率	清现金额	达标率
6月1日	10亿	39%	110%	54万	101%
6月2日					
6月3日					

怕套现 → 计划占比 占比

总消费额

多联系其他数据，更多的问题可以及时解答老板

期	消费金额	计划分 540	达标率	提现金额	达标率
11日	10亿	39%	110%	54万	101%
172日					
15日					

怕不贷款

消费足 → 是否有转化
(大促)

消费不足 → 是否保住
(达标率低)

到这一步，你还觉得自己做的只是一张简单的日报吗？

日期	消费金额	计划占比	达标率	清现金额	达标率
6月1日	10亿	39%	110%	54万	101%
6月2日					
6月3日					
6月18日	大促金额				
6月28日					

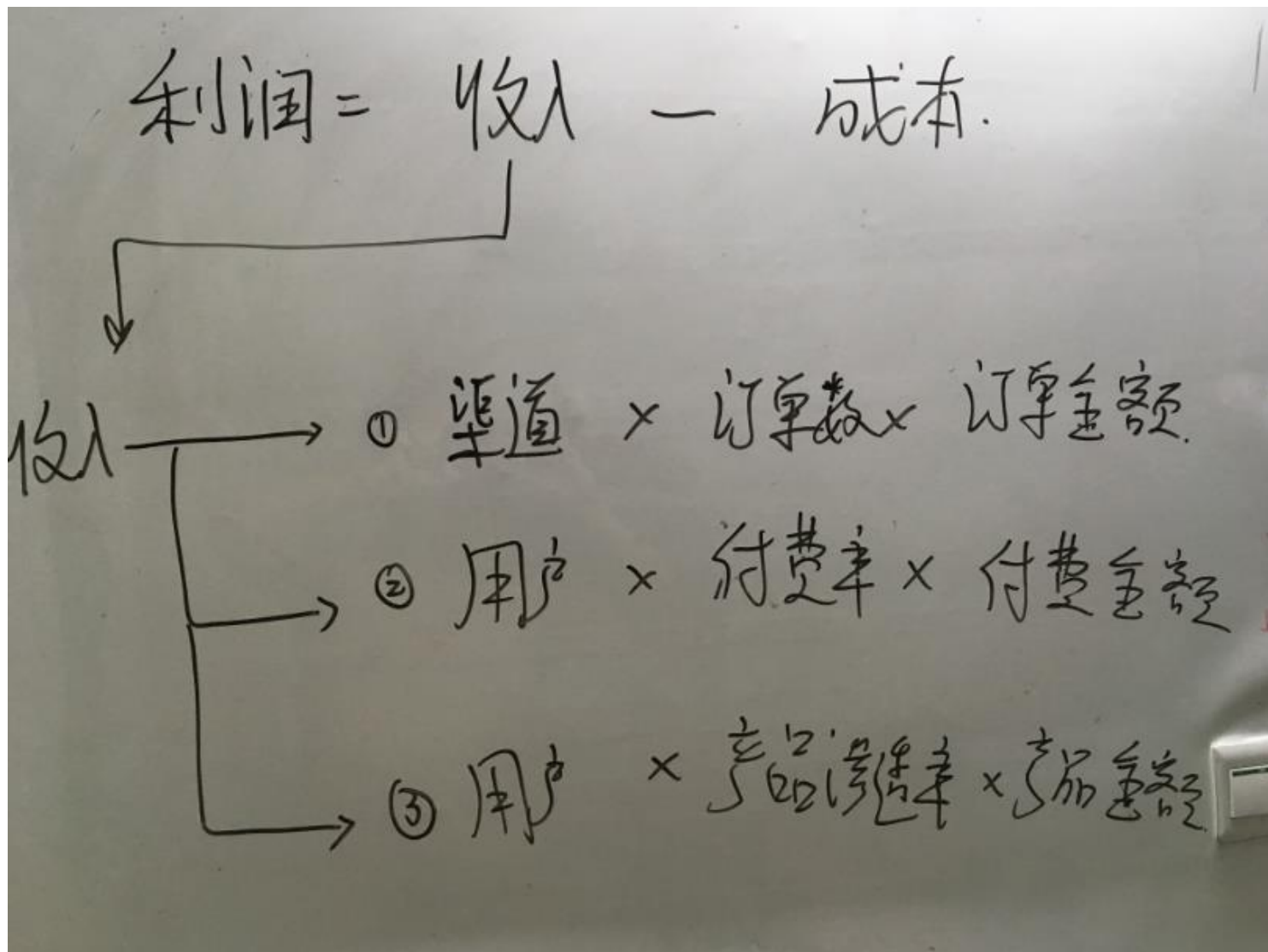
← 报老板：本月清现动力不足为借大力促可。

← 报老板：VS其他行，我消费额增量，表明我市场份额。

报老板：分期转化情况xxx
说明xxx

9.3：从日报到经营分析体系

经营分析的基本逻辑（收入）



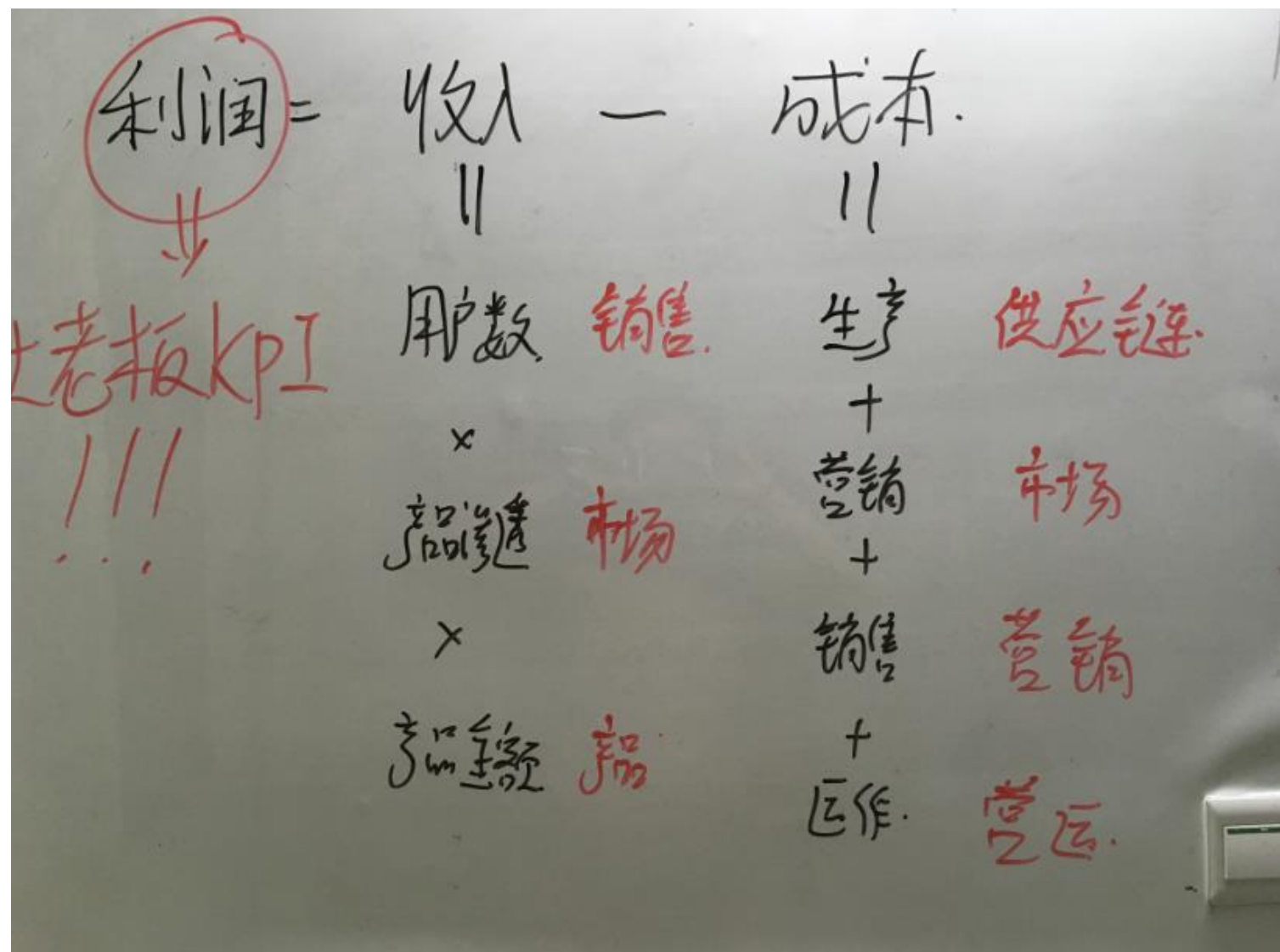
经营分析的基本逻辑（支出）

利润 = 收入 - 成本.



生产 + 销售 + 运作 + 促销

经营分析的基本做法：数据到岗、责任到人



经营分析的成功关键：解读出数字背后的业务含义

日期	消费金额	计划占比	达标率	清现金额	达标率
6月1日	10亿	39%	110%	54万	101%
6月2日					
6月3日					
6月18日	大促销				
6月28日					

← 报老板：本月清现动力不足为借大力促可。

← 报老板：VS其他行，我消费额增量，表明我市场份额。

报老板：分期转化情况xxx
说明xxx

9.4：启示录：为什么你总抱怨数据简单

一室不扫何以扫天下

- 一张表都搞不掂，凭什么让老板信任你能高端数据科学？
- 一张表都搞不掂，拿什么去对付脏、乱、差的数据质量？
- 一张表都搞不掂，用什么去面对业务部门不断升级的需求？

不懂业务，所以不懂数据价值

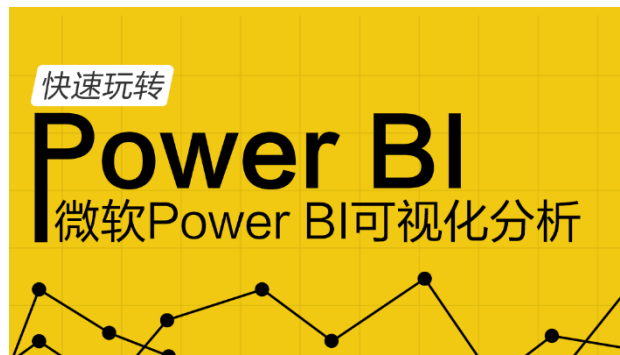
- 我知道用户消费了4000块，但是4000块在家居、零售、银行、保健品、商旅.....各行业的含义都不一样，所以你只会说4000块，不知道后边能做什么

启示三

建立自己的业务逻辑，加深自己对行业的理解

- 都知道陈老师是套路王，然而套路不是别人教来的，而是实打实从一份份简单的报表，一次次沟通中梳理出来的，构建自己的思维逻辑是增强分析能力重要一环，所以去理解你做的每一个数据和报表吧！

更多商业智能BI和大数据精品视频尽在 www.hellobi.com



BI、商业智能
数据挖掘 大数据
数据分析
R Python
机器学习
Tableau
QLIKVIEW
Hive Hadoop
BIWORK
BAO胖子 seng
曹浩 贝克汉姆