

2020年销售部月度运营分析

年月 2020 年 4 月

Powered By Tsingtop

销售数据总览

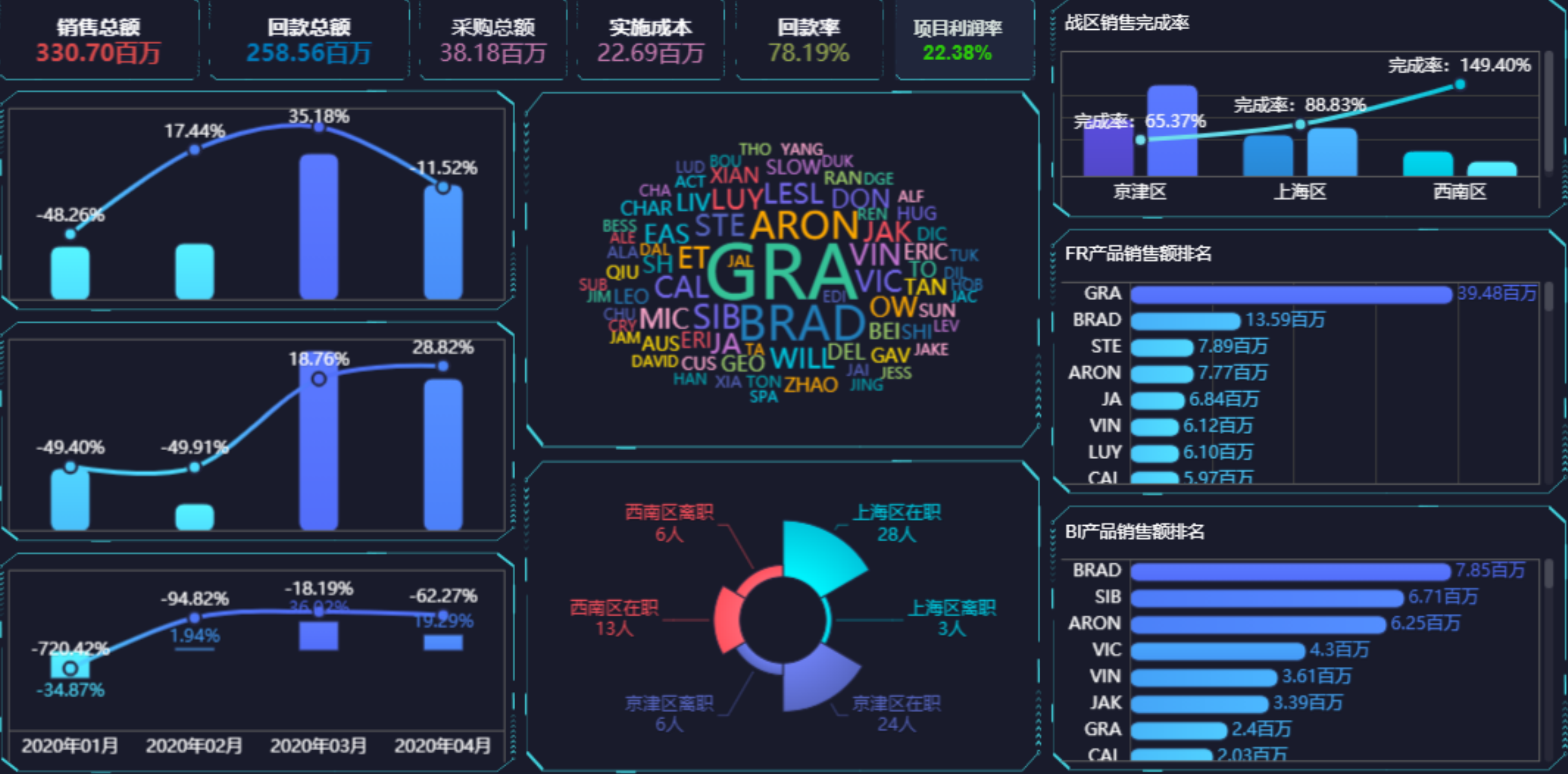
总览：
2020年销售部销售总额为**330.7百万**；回款总额为：**258.56百万**；项目利润率为：**22.38%**。1月份同比全面下滑；2月份净销售额同比出现增长，3月份同比全面增长，4月份净回款同比增长，销售额与项目利润有所回落。

京津区全年销售额最高，但只完成了销售目标的**65.37%**，上海区完成了**88.83%**，西南区销售额最低，但超额完成了销售目标，完成率达到了**149.40%**。

团队**在职65人，离职15人**。其中，京津区，在职24人，离职6人，上海区，在职28人，离职3人；西南区在职13人，离职6人。离职率较高。

GRA,GAV分别获得了FR产品，BI产品的销售冠军。

针对京津，上海战区销售额不达标，西南战区低销售额；1月份项目利润率为负，以及西南战区离职率过高的情况；进行的深入分析。

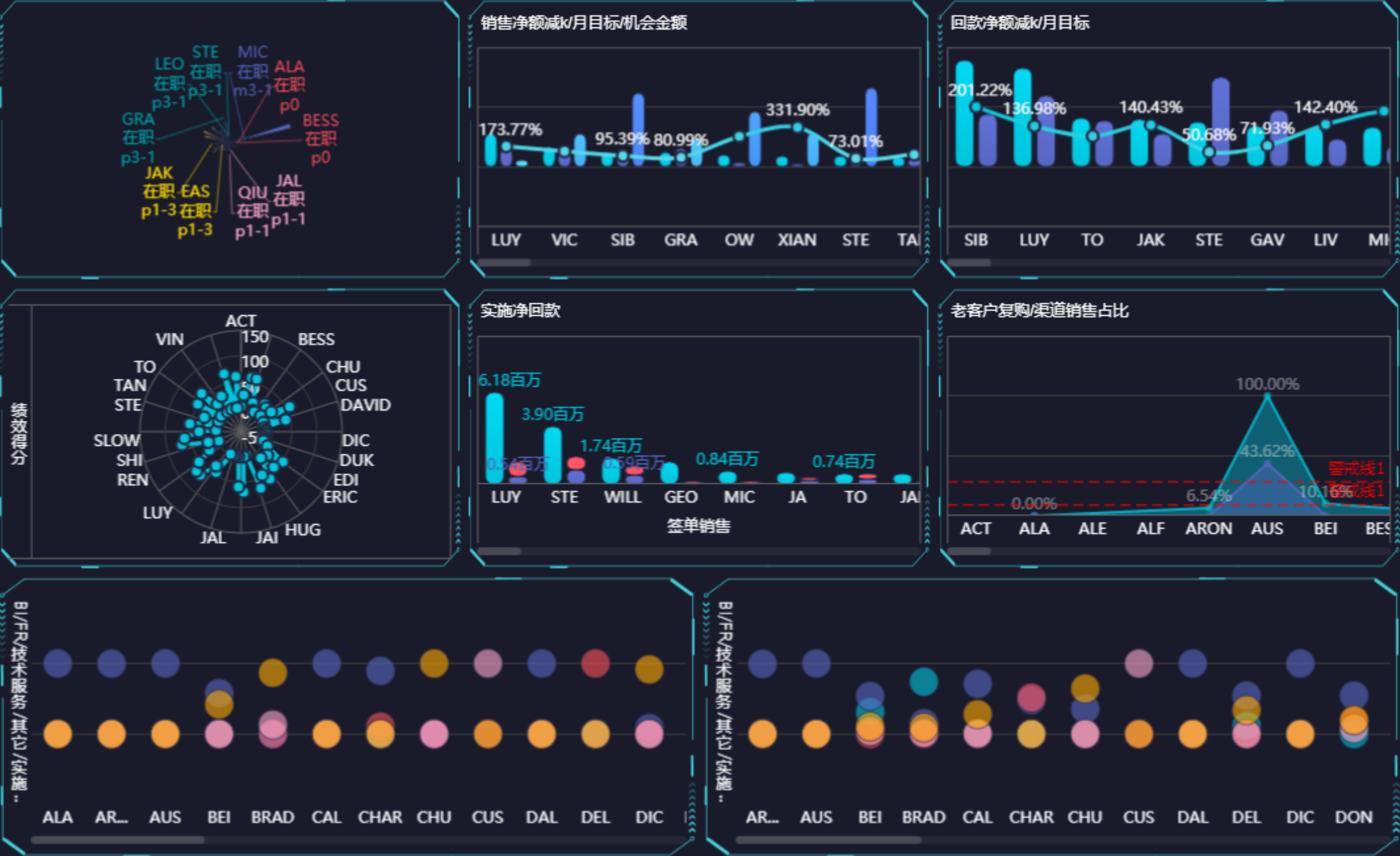


小组月度数据分析

分析：
通过对各战区的联动分析
京津战区：4月份销售完成率为**65.37%**；通过钻取，可以发现**GRA**小组完成率最高达到**95.36%**，**XIA**小组完成率最低为**42.76%**，**VIN**小组销售额最低为：**12.44百万**，回款额为**6.14百万**。
以VIN小组展开分析，发现VIN小组只有1名员工，销售额主要来源于**老客户复购**，款项主要来源于FR产品销售以及实施销售。说明VIN小组第一缺乏团队的支持，第二缺乏新客户的开发；VIN的客情关系维持的应该还算不错。
接下来对XIA小组进行分析，团队6名成员没有离职，离职率控制的不错，SH和GEO分别完成了销售任务和回款任务，但SH回款净额为负，说明实施成本和实施采购成本过高，或许与老客户复购有关。成交集中在FR产品的销售上，BI产品明细偏弱，需要加强业务人员对产品的推广培训。SH，XIA,GEO三位成员本月的机会预计销售额还有很大的空间，需要做好跟单工作。

其他小组也可以展开类似分析

上海区：完成率为88.37%，明细分析同上。
西南区：完成率为149.40%，明细分析同上。不——展开描述



销售明细表

销售明细表：
提供了每个销售员的绩效得分情况，项目利润率以及销售额，销售净额，回款额，回款净额，实施回款等明细数据，供查阅。

收支明细表											
签单销	绩效得	销售任	项目利	回款任	回款(球	回款(净	销售额	销售净	项目利	实施回款(
ACT	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ALA	24	24	0	0	0	0	1,220,000	1,220,000	0	0	0
ALE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ARON	0	0	0	0	1,112,500	1,112,500	2,178,000	2,178,000	0	0	0
AUS	12.35	12.35	0	0	740,000	705,175	1,146,240	1,111,415	0	0	0
BEI	0	0	0	0	1,059,500	140,150	2,226,250	116,900	-7.17	112,500	0
BESS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0