

Neocrm 销售易

数据看板辅助管理



让你的数据会说话!

增长加速器

第一期



关注销售易官方微信号
获取更多行业信息



添加课代表企微
讲义、回看视频及更多干货等你来领

Neocrm 销售易

销售易智能分析云

助力企业及时决策，推动绩效提高和业务增长

分享人

秦继军
刘梦晴

目录

contents

- 信息化？数字化！
- 企业数据的价值
- 如何让数据说话
- 来看看最佳实践

PART

01

信息化？数字化



Neocrm 销售易

数据业务化是数字化转型的重要一环

当前企业信息化现状：业务数据化，即：对企业的生产过程、采购过程、销售过程、客户服务、事务处理、现金流动等业务活动和过程进行数据化记录。



实现数据业务化，即把信息化过程中，长期累积下来的交易数据、行业数据、潜客数据、产品数据、售后数据等，不断融入到企业的管理和经营活动中，通过数据发现问题、发现规律、发现商机，用数据优化业务组合，优化业务流程、优化经营模式，实现企业的持续运营、持续创新、持续发展。

举个例子-超前的灵隐寺 ——打破数据孤岛，建设数字大厅



湘江数评

传统的数据分析方式，正制约着您在数字化时代的业务发展！

客户、业务等数据如烟囱式孤立

- 分散在企业各个地方的客户、业务等海量数据管理困难，导致业务决策困惑

数据分析局限于办公室

- 传统的BI不支持移动端，无法满足经常在外办公的商务用户和管理层的需求
- 传统的BI使用体验差，导致利用率不高

报表构建依赖专业IT

- 传统的BI系统复杂，需要专业的IT人员、业务分析师进行构建、操作

从数据产生到呈现，时间久、效率低

- 传统的BI无法实时呈现数据，从数据产生到呈现延迟数小时到数日不等
- 提供复杂报表耗时更长，无法满足业务的及时决策



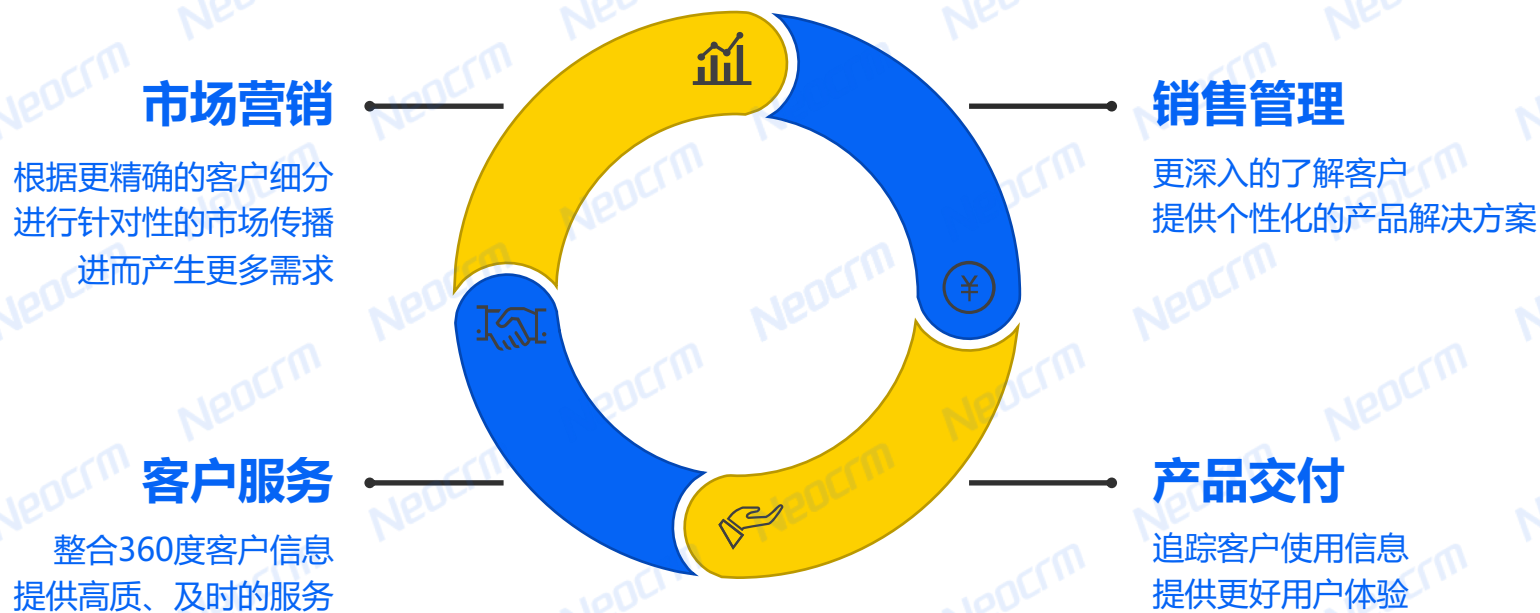
PART

02

企业数据的价值



服务经济时代，企业需要聚焦客户数据



企业数据价值-数据可视化

数据可视化的核心作用是为了信息的高效传达

核心
要求

数据清晰准确

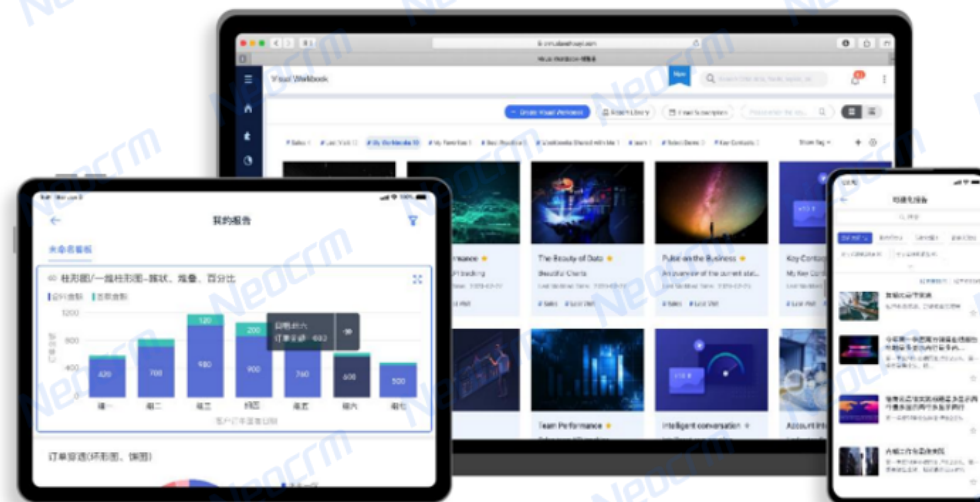
符合业务衡量维度

可高效传达

基础

业务层面：提供有效数据，对于公司业务或行业分析有作用的数据维度，才有可视化必要

技术层面：如何定义数据，来确保数据的准确性和可用性，是制胜的关键。



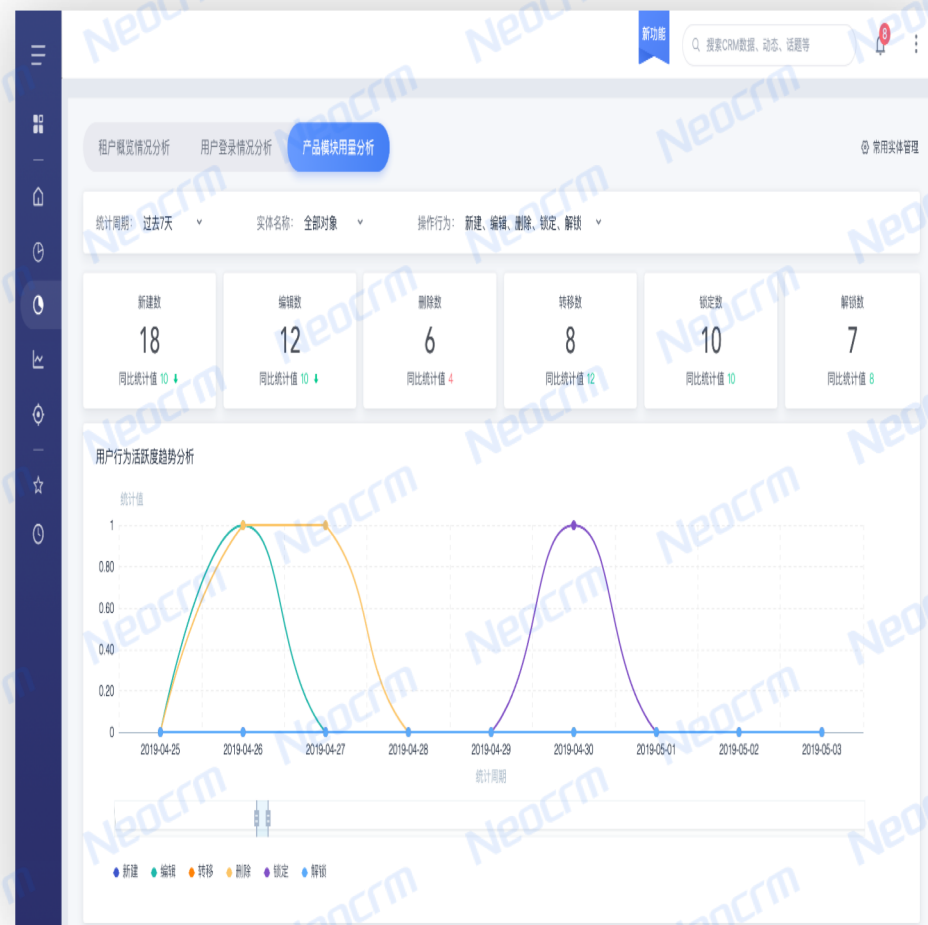
企业数据价值-数据可分析

看到数据背后反应的状况才能产生更高的价值

销售业绩排行

结合区域、资源分配、转化率等分析
销售业绩排行

通过深层次的数据分析，对企业的经营管理提出多维度的辅助依据，才能将数据价值最大化



企业数据价值-数据可变现

数据可变现是实现数据价值最大化的体现

一、降低成本，提高效率

- 将人工数据统计转换为系统计算，通过数据化项目优先级、完成度、完成质量来判断，降低决策失误成本以及人员成本。

二、提升收入，促进销售转化

- 通过数据运用提高企业的运营效率，生产效率，产品和服务水平。同时，能针对不同类型项目进行个性化营销及管理。



PART

03

如何让数据说话



智能分析云，让数据洞察更清晰，业务决策更容易

 任何角度



数据模型
数据安全
用量分析

原生一体，
满足**任何角度**的分析需要，
深入挖掘业务之间的潜在价值！

 任何人



数据视图
数据报告
分析能力

敏捷自助，
任何人都可以灵活创建业务视图，
零学习成本，人人都是数据分析师！

 任何地方



嵌入式分析
数据大屏
多端适配

多端同步，
在**任何地方**都可以分析数据，
灵活与团队分享，及时决策！

 任何时间



视图预警
邮件订阅
智能机器人

实时更新，
在**任何时间**都能掌握最新数据，
立即采取行动！

业务需求分析

定义明的目标——为确什么做？

- 制作分析报告的目的，希望报告反馈哪些业务现状。
- 希望报告能带来哪些价值，粗略可分为创收、增利、避险、提效等方面。

了解受众群——给谁做？

- 根据不同的受众群采用不同的应用服务，让他们轻松准确的查看和处理数据。

确定分析主题和类型——做什么？

- 确定分析主题，销售数据统计、行为统计、绩效考核统计等。



确定数据范围——能不能做？

- 当前系统中是否包含了分析所需数据。

确定数据的最终呈现方式——怎么传递？

- 根据受众群选择呈现方式，例如高层汇报的大屏展示、领导层偏重手机办公、跟进每日进度使用邮件推送等。

使用正确的可视化功能呈现数据——怎么做？

- 根据要分析内容，创建数据源；根据目的和最终的呈现方式选择最恰当的图形表达；
- 通过工具提供的分析能力进行深层次的数据定义；
- 通过布局组件、报告分享、邮件订阅等能力最终将数据呈现给用户。

将业务需求转换成可视化视图



01

需求分享

- 定义明确的目标
- 确定分析主题和类型
- 使用正确的可视化功能呈现数据



02

数据源创建

- 业务流程数据源创建
- 统计分析星型模型创建



03

视图创建

- 可视化效果选取
- 基础配置
- 数据分析能力
- 格式化设定



04

报告组件化配置

可视化报告配置

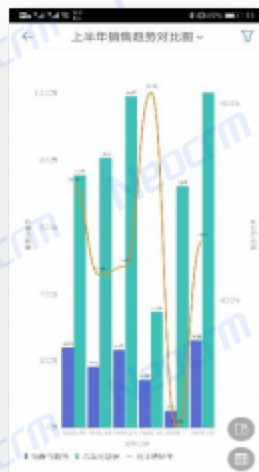
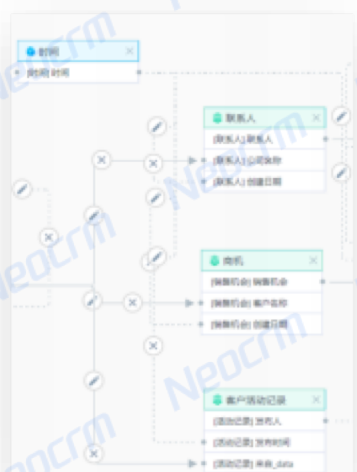
- 看板级通用配置
 - 可视化报告定义
 - 数据分享/模型分享
- ### 组件化配置
- 布局选取
 - 看板/视图组件配置



05

应用服务

- 最佳实践服务
- 企业微信
- 嵌入式分析
- 数据大屏
- 邮件订阅推送服务
- 第三方嵌入

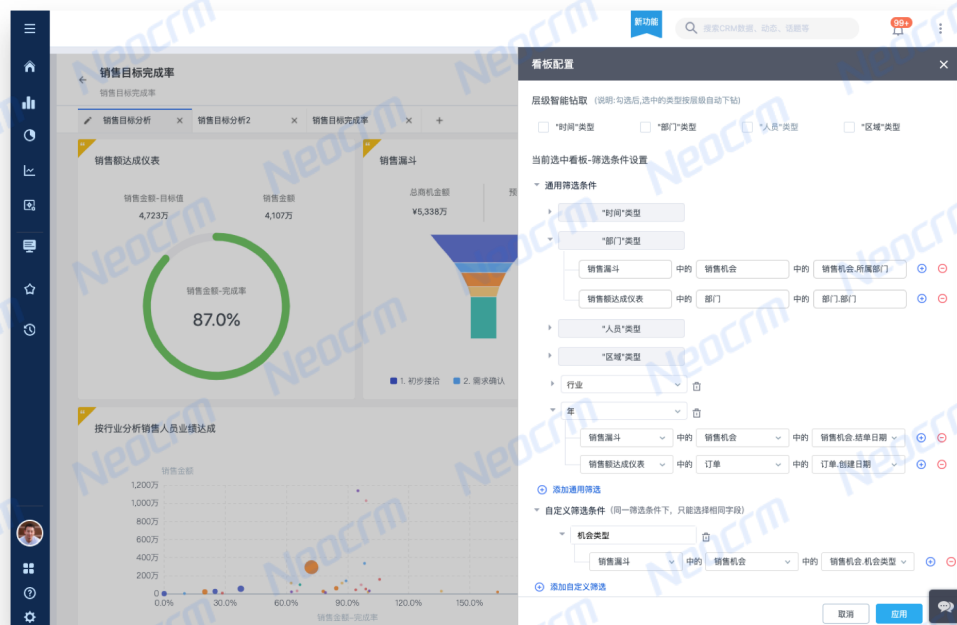


数据报告——像读故事书一样，有序而透彻地分析业务



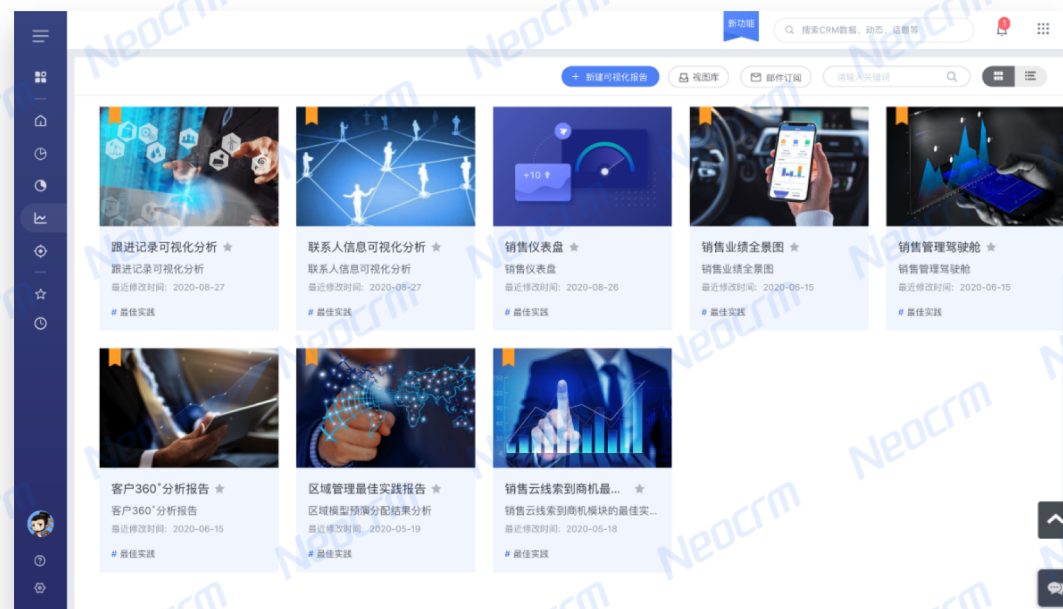
数据看板：讲述一段业务故事

- 支持智能钻取，逐层查看业务详情，更详尽地分析业务。
- 支持复杂筛选，同一维度呈现数据，更清晰地分析业务。



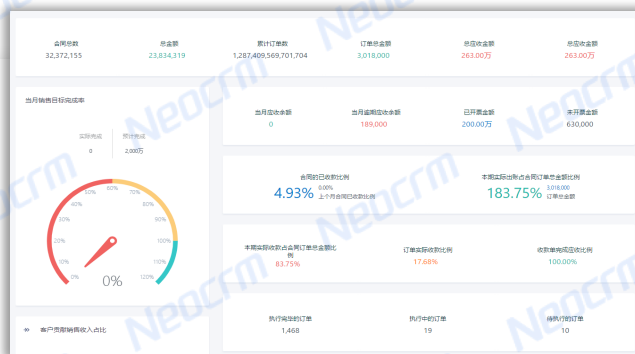
数据报告：讲述完整的业务故事

- 每个报告由多个数据看板组成，讲述完整的业务“故事”。
- 将业务数据以叙述的方式展现出来，边看数据结果边讲解。



分层分级分业态的数据化呈现，及时洞察业务运营状况

高管

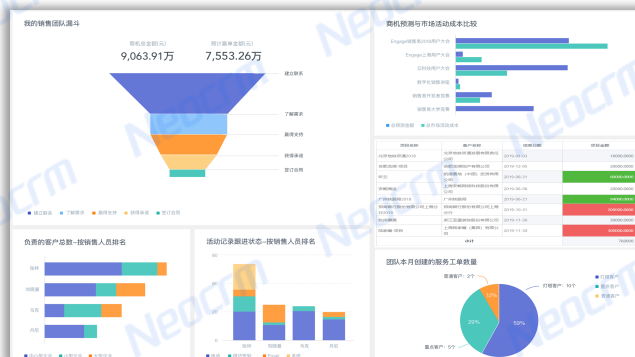


- 集团销售分析、业态分析、应收分析、销售目标完成情况
- 各区域业务运营排名分析

看得清

- 以面为主
- 分析决策
- 教练角色
- 关注规律性问题

基层管理

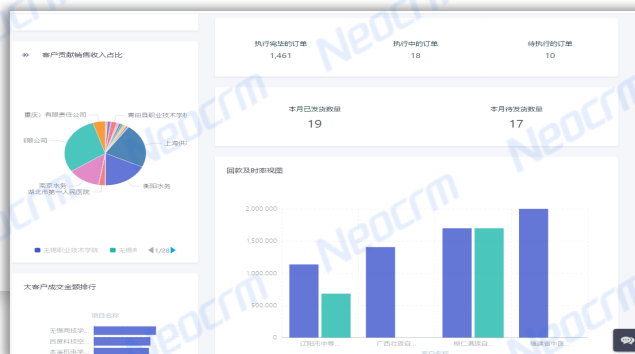


- 区域的销售漏斗分析、产品分析、应收分析、销售目标完成情况，重点商机和异常情况（销售缺口）
- 销售人员排名分析

管得住

- 点面结合
- 监控执行
- 检查角色
- 关注问题和困难

销售人员



- 销售人员的销售漏斗、产品销售分析、回款及逾期分析、销售目标达成情况，重点客户、商机分析

知好坏

- 以点为主
- 执行落地
- 执行角色
- 关注业绩达成

分场景业务洞察，客观反馈业务运营状态

01

客户分析

围绕“客户”维度分析整体客户指标及订单完成率等

02

打样订单/销售订单分析

从客户、商品、样品，订单、发货状态等维度分析订单完成率

03

收款及开票

从“客户”角度对销售进行分析的业务员销售看板，统计不同维度收款率

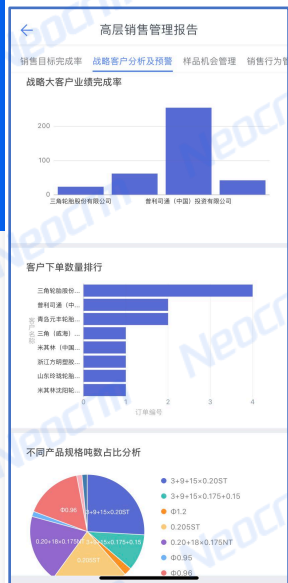
04

采购数据分析

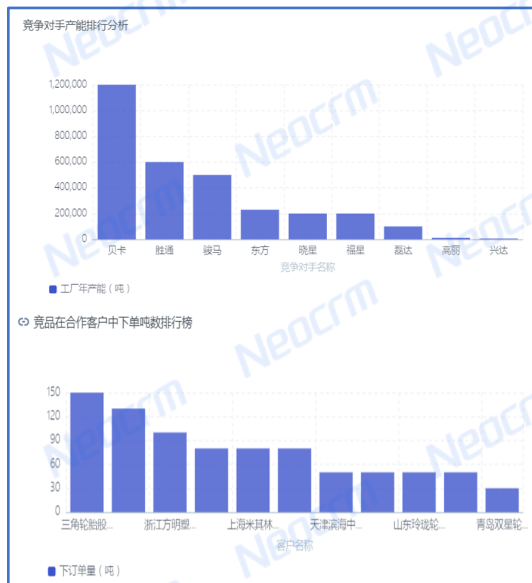
从供应商角度触发，对采购订单，采购付款，发票等数据进行深入的分析

此次项目实现的部分主要报表

客户业绩及订单统计



竞争对手分析



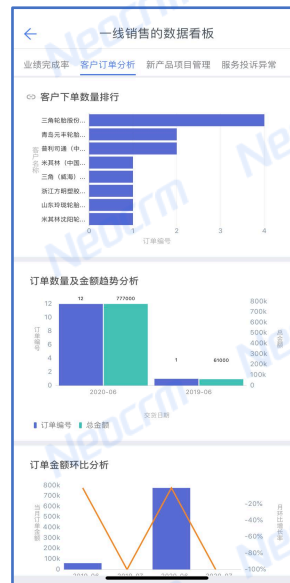
整体销售完成率



个人销售完成率



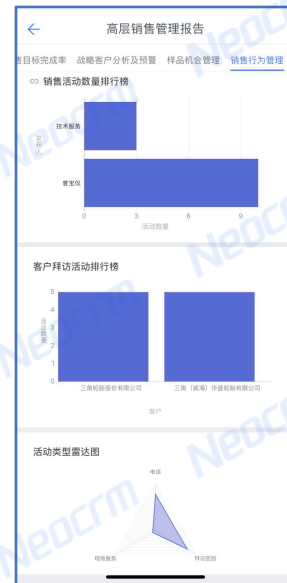
订单数据及回款分析



收入及回款



销售行为分析



PART

04 来看看 最佳实践



Q&A



Neocrm 销售易

数据看板辅助管理



让你的数据会说话!

增长加速器

第一期



关注销售易官方微信号
获取更多行业信息



添加课代表企微
讲义、回看视频及更多干货等你来领

THANKS



www.neocrm.com



400-050-0907

扫码关注，查看更多行业案例