



CHINA
DATA
ANALYST
SUMMIT

CDA 数据分析师
www.cda.cn

数据如何真正驱动业务增长

演讲人：永洪科技 王桐

跨界互联
数聚未来

第四届中国数据分析师行业峰会

CHINA DATA ANALYST SUMMIT

📍 北京 中国大饭店 2017. 07

为什么大数据驱动业务增长很难

迭代周期的显著变化：全球已经进入效率提升的新时代。



跨界互联
数聚未来

第四届中国数据分析师行业峰会

CHINA DATA ANALYST SUMMIT

北京 中国大饭店 2017. 07



CHINA
DATA
ANALYST
SUMMIT

CDA 数据分析师
www.cda.cn

为什么大数据驱动业务增长很难

场景的深度和宽度都是巨大的挑战：
大数据平台上的一个用户点击，后台将发生什么？



跨界互联
数聚未来

第四届中国数据分析师行业峰会
CHINA DATA ANALYST SUMMIT

北京 中国大饭店 2017. 07



CHINA
DATA
ANALYST
SUMMIT

CDA 数据分析师
www.cda.cn

为什么大数据驱动业务增长很难

每家企业都需要端到端的交付：

- . 大数据治理
- . 大数据分析
- . 大数据驱动



**跨界互联
数聚未来**

第四届中国数据分析师行业峰会

CHINA DATA ANALYST SUMMIT

📍 北京 中国大饭店 2017. 07

为什么大数据驱动业务增长很难

缺乏数据化运营最佳实践



**跨界互联
数聚未来**

第四届中国数据分析师行业峰会
CHINA DATA ANALYST SUMMIT

📍 北京 中国大饭店 2017.07



大数据驱动业务增长的能力回顾

在这里，我们回顾一下大数据驱动业务增长的能力要求：

- 快速迭代，面向业务人员
- 强大平台，从始至终的高性能计算去支撑各种各样的复杂场景
- 垂直应用，以端到端的交付方式帮助企业获取巨大的商业价值
- 运营方法论，通过数据化运营最佳实践指导并护航大数据驱动业务增长

**跨界互联
数聚未来**

第四届中国数据分析师行业峰会

CHINA DATA ANALYST SUMMIT

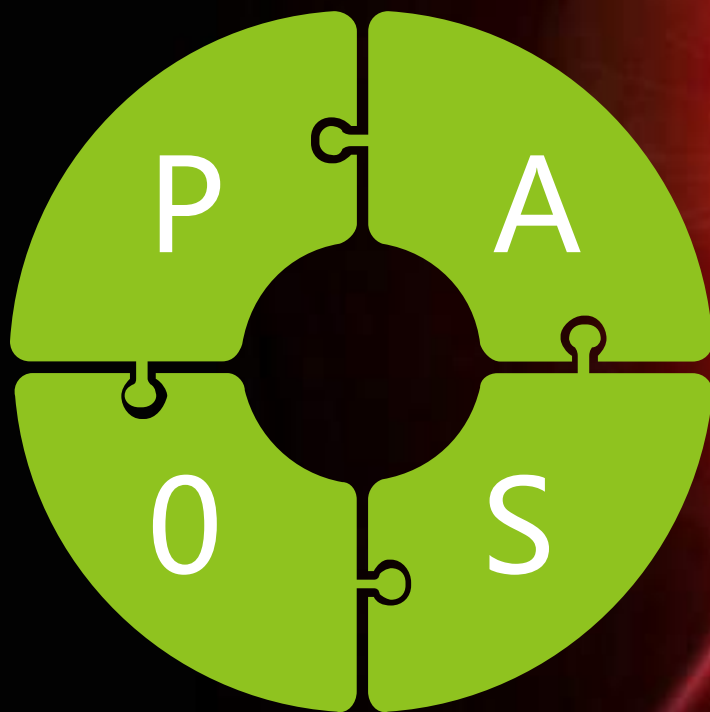
📍 北京 中国大饭店 2017. 07

大数据驱动业务增长的能力模型

我们把刚才提到的能力要求提炼一下，形成了大数据驱动业务增长的能力模型（PASO）

平台：
极高易用性，全程高性能计算，端到端开放

运营：
成熟的运营方法最佳实践



应用：
符合业务及市场需求的应用场景/解决方案

服务：
本地及时响应的服务支持

跨界互联
数聚未来

第四届中国数据分析师行业峰会

CHINA DATA ANALYST SUMMIT

北京 中国大饭店 2017. 07

永洪大数据能力完整架构

S

数据咨询
实施服务
二次开发
项目管理
在线支持
客户成功

精细化本地服务

A

数据应用生态体系

金融业	制造业	电信业	互联网	医疗业	政府	能源业
风控审计	供应链	市场	用户行为	区卫	经济发展	输配电
精准营销	生产	财务	市场	健康管理	社会民生	线损 ...
管理会计	物流	人力	运营	医保	政府服务	设备 ...
网点优化	营销	采购	流量	医院经营	信用建设	运维
电子渠道	财务	网络优化	交易	药品监督	舆情监控	营销

P

Z-Suite 一站式数据应用构建平台

企业级自服务分析
移动办公
大屏可视化

自服务数据准备、高性能计算引擎、敏捷BI、深度分析、
企业级管控、数据填报、数据协作、数据可视化

SQL/Hadoop大数据平台

第三方数据源

业务系统数据、政府数据、电商数据、移动数据、广告数据 ...

O

健康检查
架构优化
运营规范
推广策略
提升建议

数据化运营最佳实践

企业数据分析体系框架概览

战略推进									
宏观经济分析		行业市场分析		业务结构分析		资源控制分析		区域布局分析	
人力资源管理		财务管理		风险管理		安全环保健康		信息管理	
组织管理分析		盈利能力分析		市场风险分析		安全生产分析		成本与效益分析	
人员配置分析		资金分析		信用风险分析		节能减排分析		客户与服务分析	
人员绩效分析		资产分析		运营风险分析				信息化运营分析	
员工发展分析		偿债能力分析		流动性风险分析					
薪酬福利分析		预算执行分析		操作风险分析					
资源控制		供应链管理			生产管理			投资管理	
资源控制量分析		采购市场分析	销售市场分析	生产能力分析		生产分析	投资规划与分析		
资源可持续性分析		采购效益分析	销售业绩分析	生产规模分析		能源消耗分析	投资项目管理分析		
资源获取成本分析		供应商分析	营销网络分析	生产效率分析		固定资产分析	并购项目管理分析		
			客户分析	生产成本分析		科技创新分析			
		库存分析							
		产销平衡分析							

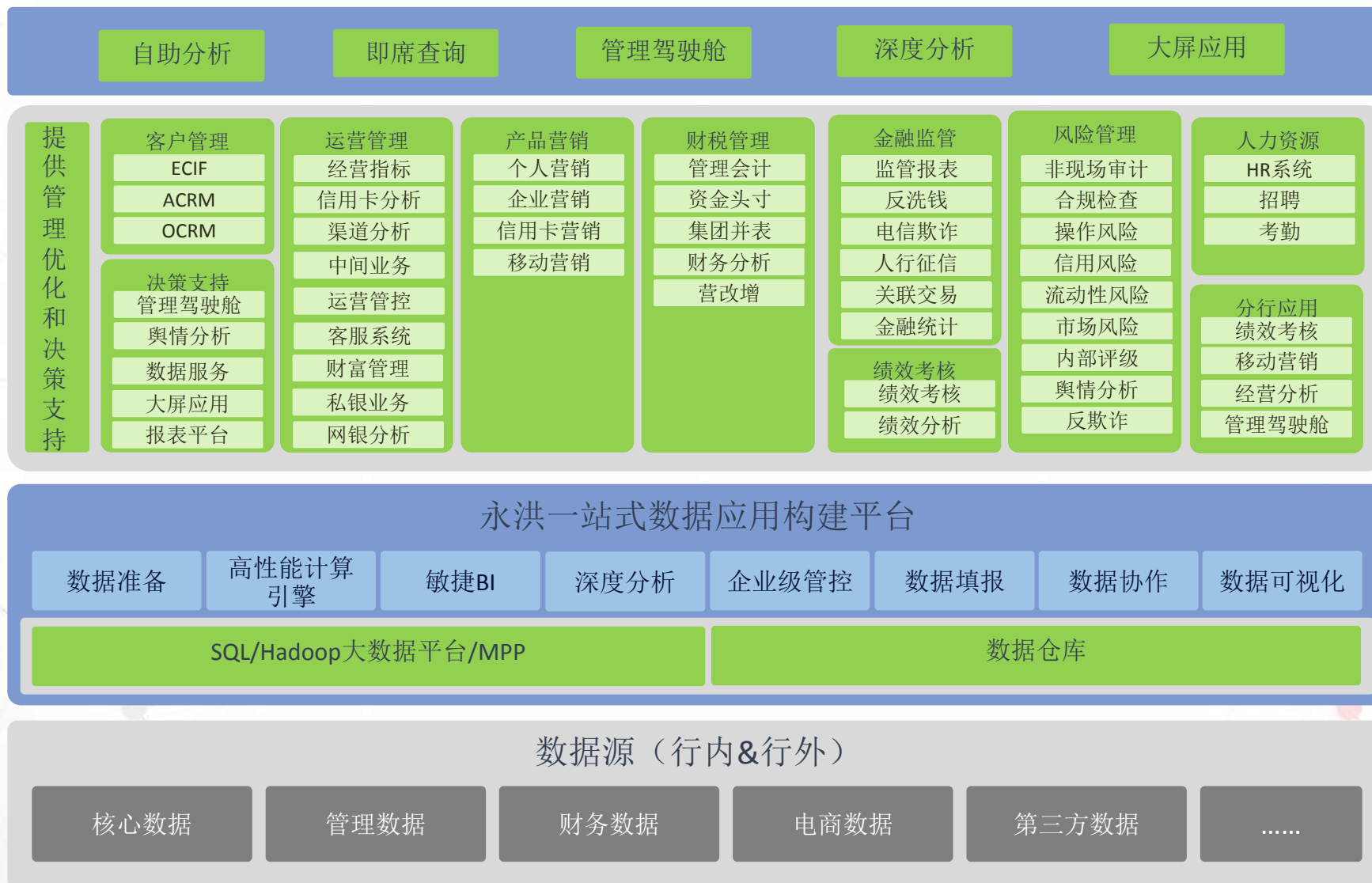
企业决策层管理驾驶舱分析框架



垂直应用体系为客户提供的商业价值说明举例

行业	分析说明举例	商业价值
银 行 / 金 融	• 贷款、保险、发卡等业务数据分析、市场评估 • 网点优化决策支持 • 投资组合趋势分析等	• 增加市场份额 • 提升客户忠诚度 • 提高整体收入 • 降低金融风险
制 造 / 高 科 技	• 生产效率提升 • 销售及财务分析 • 物流及库存分析等	• 优化产品设计、制造 • 降低保修成本 • 加快问题解决
能 源 / 电 力	• 勘探、钻井传感器数据分析 • 电力设备局部放电检测与智能诊断分析等	• 优化勘探过程 • 建立多角度的设备状态评价体系
互 联 网	• 用户行为分析 • 商品评分、排名分析 • 运营效率及效果提升等	• 提升网络用户忠诚度 • 改善社交网络体验 • 提供有针对性的商品与服务
媒 体 / 娱 乐	• 收视率统计、热点信息分析等	• 创造更多联合、交叉销售商机 • 准确评估广告投放效果
零 售 / 快 消 品	• 精准营销 • 社交网络购买行为分析等	• 促进客户购买热情 • 顺应客户购买行为习惯
政 府	• 政府大数据重点专题分析 • 社会综合治理综合分析 • 智慧城市运营管理综合分析等	• 激活数据价值，促进产业发展 • 促进管理服务精细化和精准化 • 辅助政府决策支持
医 疗	• 临床诊疗数据驾驶舱分析 • 医疗综合绩效评估等	• 医院运营全景监测预警 • 提高医院诊疗综合效益

银行业数据分析应用体系



大数据时代对银行审计业务的思考

由“专家经验”向“风险评估”转变

从大量数据积累中找出关联关系，立项更具有针对性，更能适应目前网络金融、虚拟金融的发展方向。

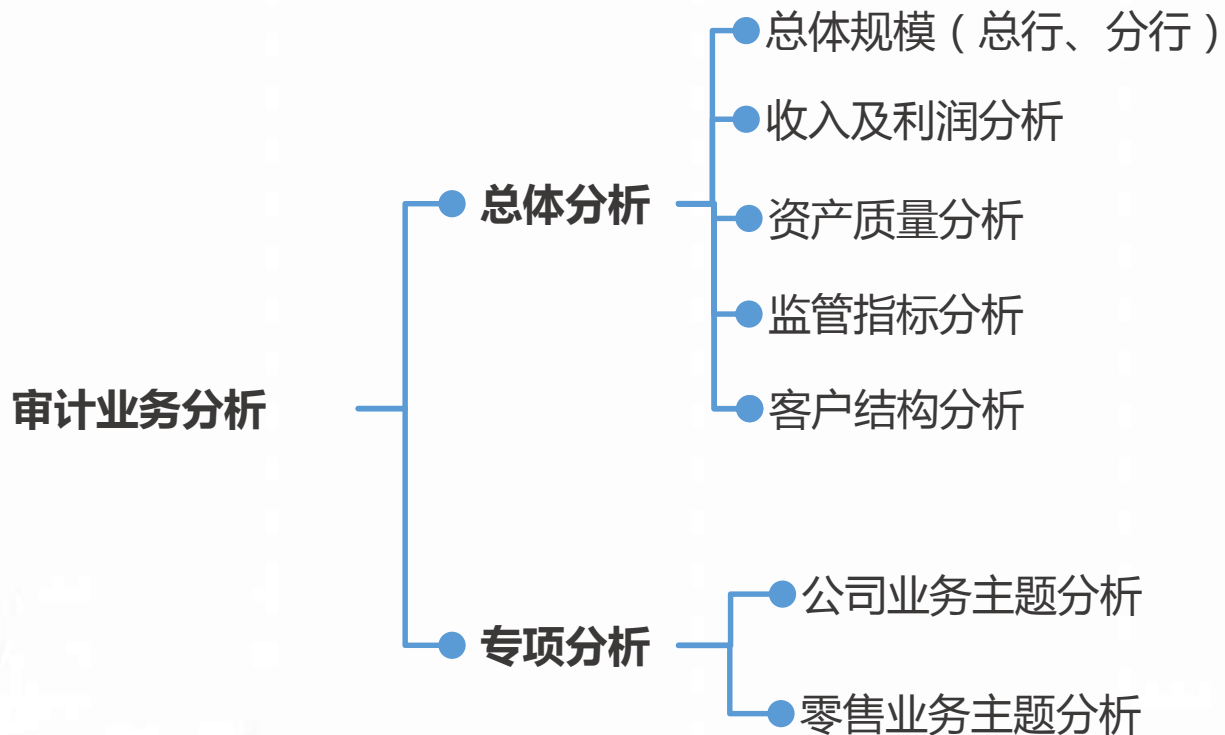
由识别“单业务风险”向识别“跨业务关联风险”转变

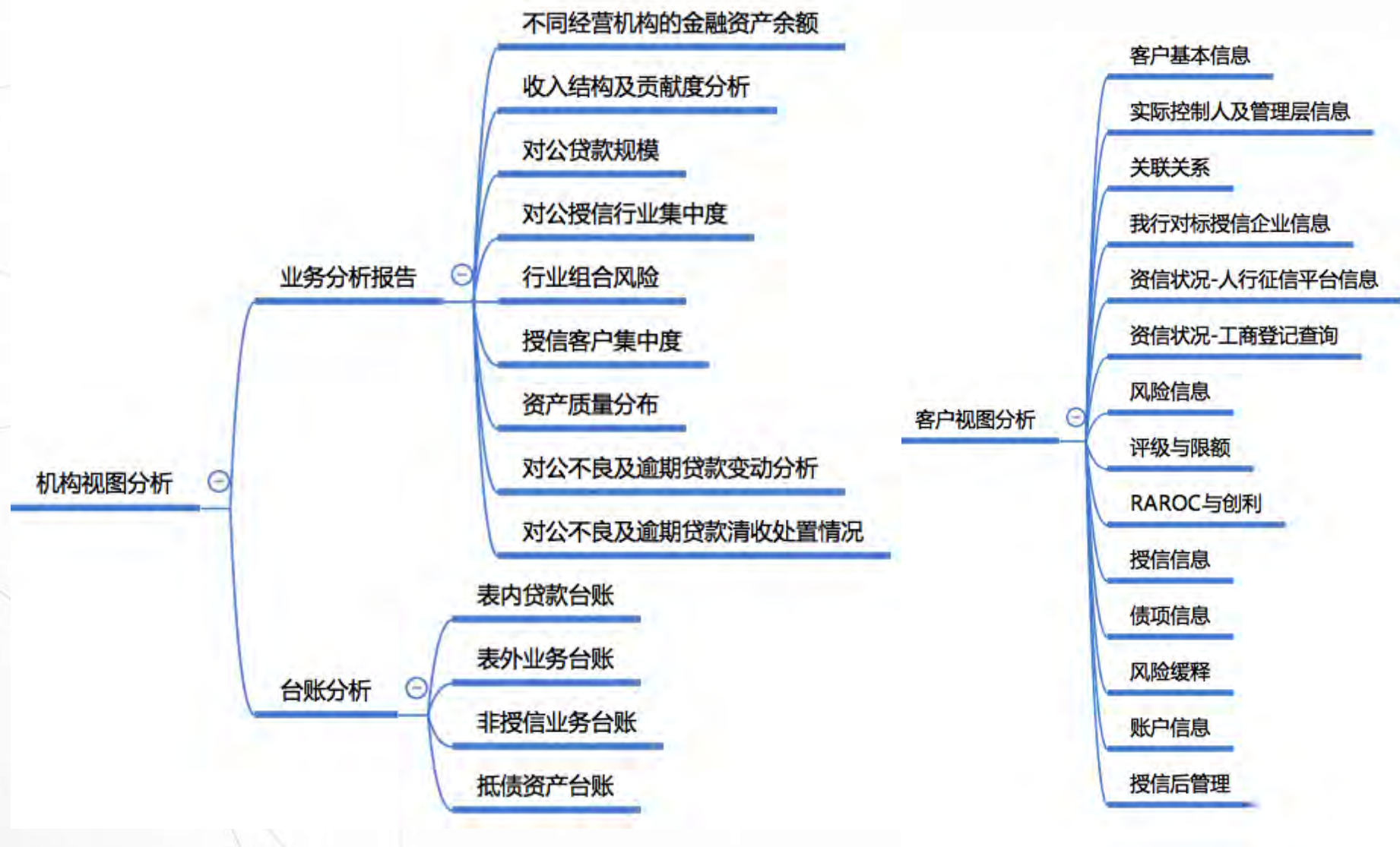
目前审计报告中的问题部分通常是以业务范围来区分的，但银行自身的业务通常是以客户为导向的，传统以条块来区分的审计视角，难以全面了解风险点所在

由“单一审计报告”向综合审计成果应用发展

目前审计成果格式固定，内容单一，包含的信息较少。在审计过程中采集、挖掘、分析和处理的大量的资料和数据，也可以提供给被审计单位用于改进经营管理，促进审计成果的综合应用

审计数据应用指标体系可分为总体分析和专项分析





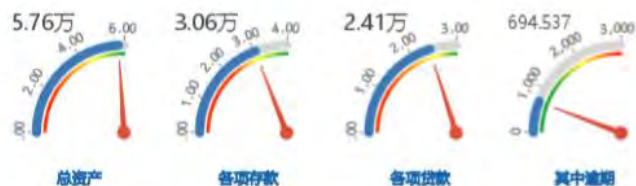
规模结构 (总行)

规模结构 (机构)

收入及利润 (机构)

各项汇总

单位: 亿



项目	余额	比上月
总资产	57,626.788	1.4
各项存款	30,613.781	
各项贷款	24,137.315	
其中逾期	694.537	

资产项目

单位: 亿



资产项目	余额	比昨日	比上月末	比上年末
一、各项贷款	23,192.122	↑ 173.284	↑ 186.48	↑ 186.48
二、投资业务	21,032.373	↓ -19.679	↓ -23.346	↓ -23.346
三、同业往来	2,257.423	↑ 755.607	↑ 755.626	↑ 755.626
四、买入返售资产	1,341.275	↑ 440.806	↑ 440.806	↑ 440.806
五、在人行存款	4,908.304	↑ 218.143	↑ 218.143	↑ 218.143
六、现金	96.815	↑ 2.772	↑ 14.337	↑ 14.337
七、其他应收款	138.162	↓ -8.504	↑ 12.367	↑ 12.367
八、预交所得税	0.06	↑ 0	↑ 0	↑ 0
九、减: 各项准备	635.262	↑ 0	↑ 0.002	↑ 0.002
十、其他资产	3,218.289	↑ 28.486	↓ -99.725	↓ -99.725
资产方总计	55,549.561	↑ 1,590.91	↑ 1,504.68	↑ 1,504.68

负债项目

单位: 亿



负债项目	余额
一、各项存款	29,474.208
二、向人行借款	3,197.261
三、同业往来	13,749.649
四、卖出回购资产	1,210.743
五、其他应付款	411.656
六、发行债券	3,942.244
七、其他负债	192.336
八、所有者权益	3,200.581
负债与所有者权益	55,549.561

主要指标

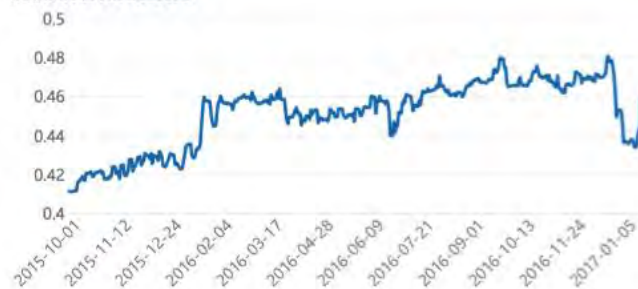
2015-10-01 ** 2015-10-02

选择日期范围

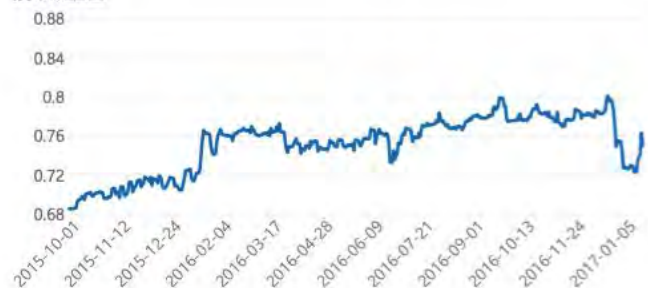
2015-10-01

2017-01-20

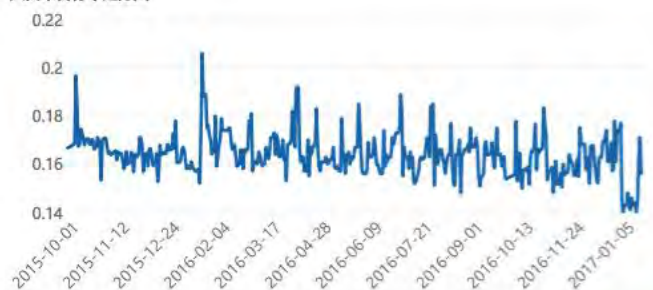
活期存款/各项存款走势图



存贷比走势图



人民币备付率走势图

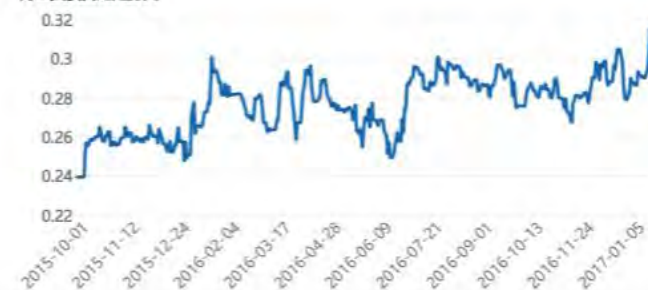


项目	余额	月日均	季日均	年日均
存贷比	0.743	0.751	0.751	0.751
个人存款/各项存款	0.167	0.173	0.173	0.173
个人贷款/各项贷款	0.369	0.37	0.37	0.37
活期存款/各项存款	0.447	0.438	0.438	0.438
人民币备付率	0.177	0.175	0.175	0.175
人民币存贷比	0.74	0.747	0.747	0.747
逾期贷款率	0.029	0.029	0.029	0.029
中长期贷款/各项贷款	0.441	0.439	0.439	0.439

逾期贷款率走势图



同业负债占比走势图



精准营销案例

已有存款产品的高消费信用卡客户AUM分析

分析结果

- 月消费5000-35000的客户，AUM和存款的均值和中位数都比较高，应定位为目标客户
- 月消费35000元以上者，其AUM和存款的中位数相对较低，可能较少管理家庭财务和负责理财，营销的效果可能不明显，可暂不考虑
- 月消费4000-5000的人群，AUM和存款的均值和中位数都在30000元左右，优于消费额35000以上者，也应考虑作为目标客户

筛选范围

- 每月至少消费4000元
- 额度大约50000元
- 持有存款产品，且AUM>0
- 没有拖欠 (due_amt=0)
- 非商务卡持有者



营销建议：

用户群体：

月消费介于4000-35000，额度 ≥ 50000 ，只持有信用卡产品且非公务卡，没有拖欠，没有关联自动还款账户。

推荐产品：

活期存款或借记卡账户/开通网银/关联自动还款账户，如存款余额达到5万，推荐金融产品A。



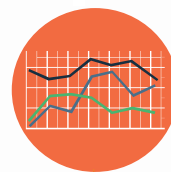
用户群体：

月消费35000以上，额度 ≥ 50000 ，连续3个月额度使用率 $\geq 85\%$ ，只持有我信用卡产品且非公务卡，没有拖欠，没有关联自动还款账户。

推荐产品：

提升额度，活期存款或借记卡账户/开通网银/关联自动还款账户，如存款余额达到5万，推荐金融产品B。

营销步骤：可通过短信营销之后，通过外呼营销了解客户意向，如有意向者交由理财经理跟进营销，将客户发展为理财客户。



营销分析应用APP



客群
数据



产品
数据



门店
数据



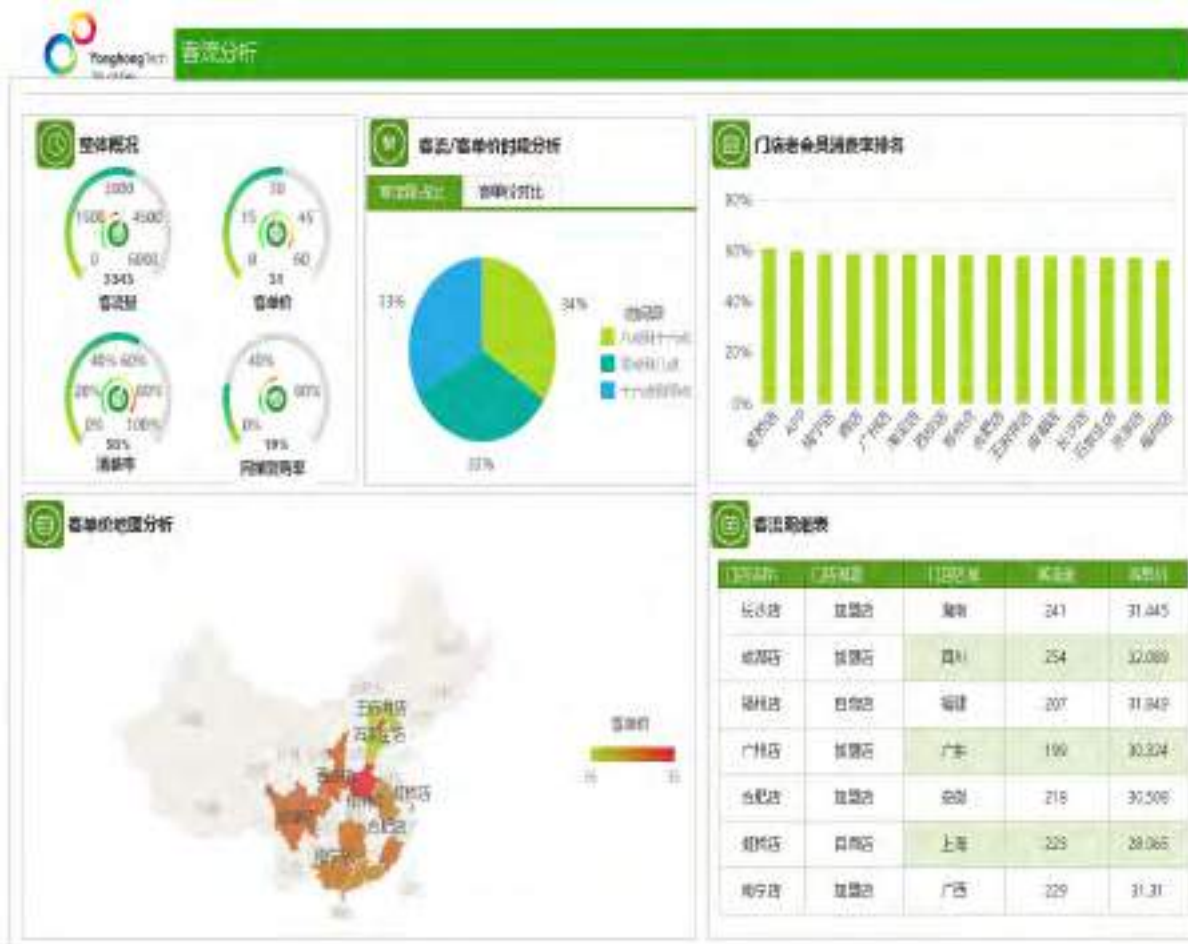
渠道
数据



库存
数据



客群数据分析，快速匹配消费需求，实现精准营销



产品数据分析，实现产品差异化

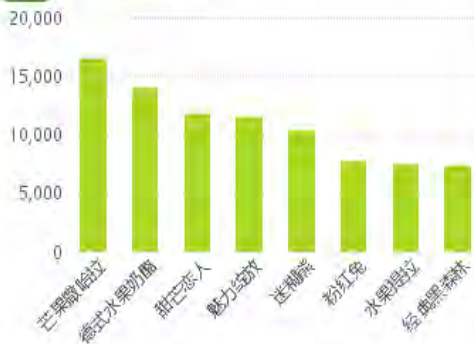


YonghongTech
Talk with Data

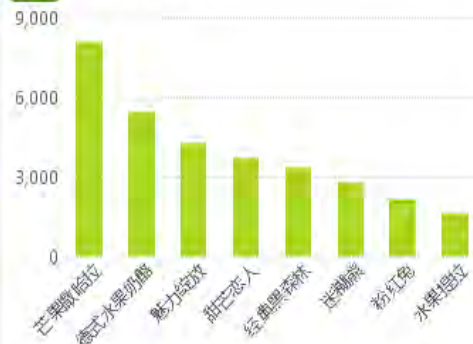
产品综合贡献度分析



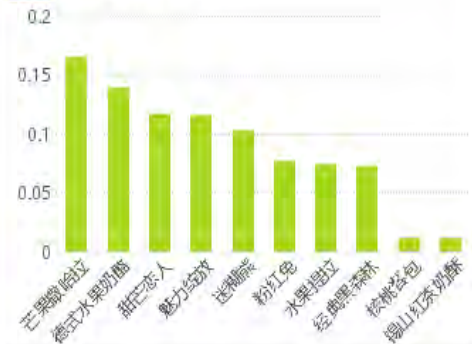
销售额TOP20产品



毛利TOP20产品



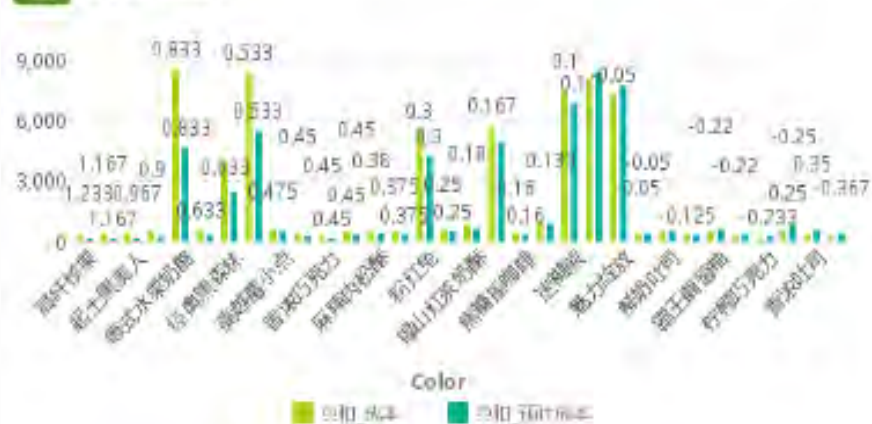
贡献评价TOP10



产品品类贡献综合评价



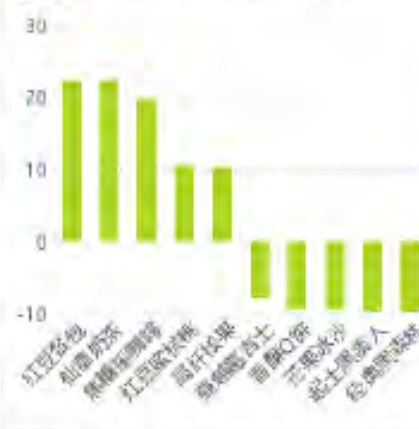
成本偏差率分析



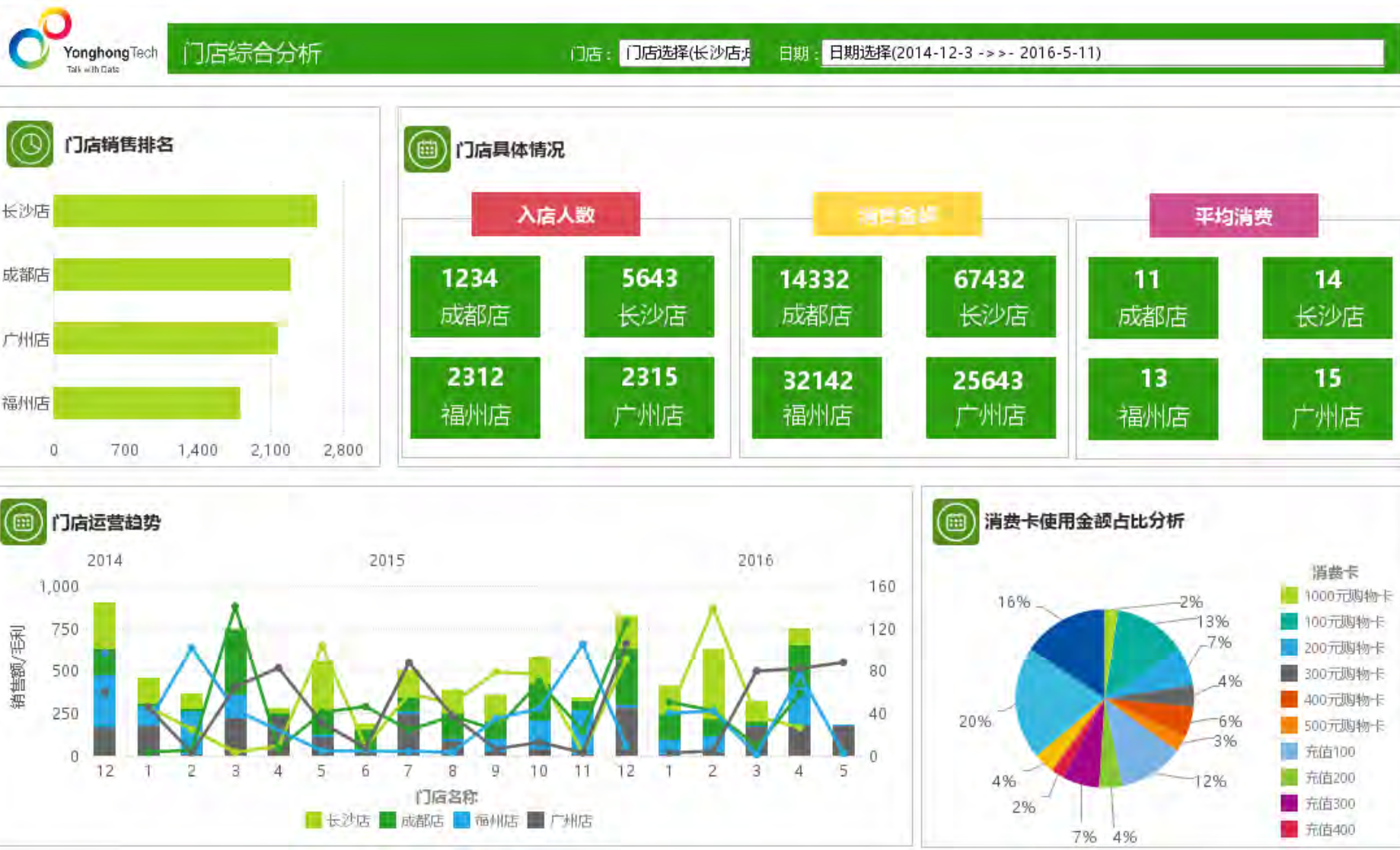
明星产品分析



产品促销前后毛利差值分析



门店数据分析，指导连锁零售复杂的业务需求



渠道数据分析，加强供应链管理



渠道分析

年度: 2013



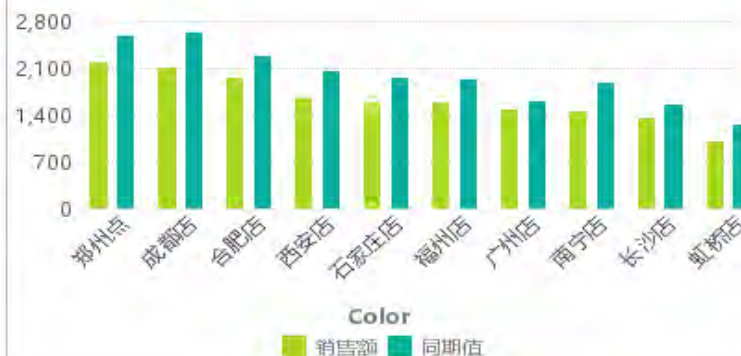
渠道销售额/毛利占比



门店渠道
加盟店
京东自营
京东自营APP
京东自营
京东自营
京东自营
京东自营
京东自营
京东自营



TOP10实体店铺



Color

■ 销售额 ■ 同期值



电商销售额毛利同环比

电商渠道: 京东

销售额同环比

毛利同环比

门店渠道	年度	月份	销售额	销售额同比	销售额环比
京东	2016	1	239.7	↑ 207%	↑ 148%
		2	96.5	↓ -26%	↓ -16%
		3	115.2	↑ 1,008%	↓ -61%
		4	292.4	↑ 82%	↑ 130%
		5	127	↓ -23%	↑ 1,196%
		6	9.8	↓ -91%	↓ -80%
		7	48.6	↓ -89%	↓ -70%



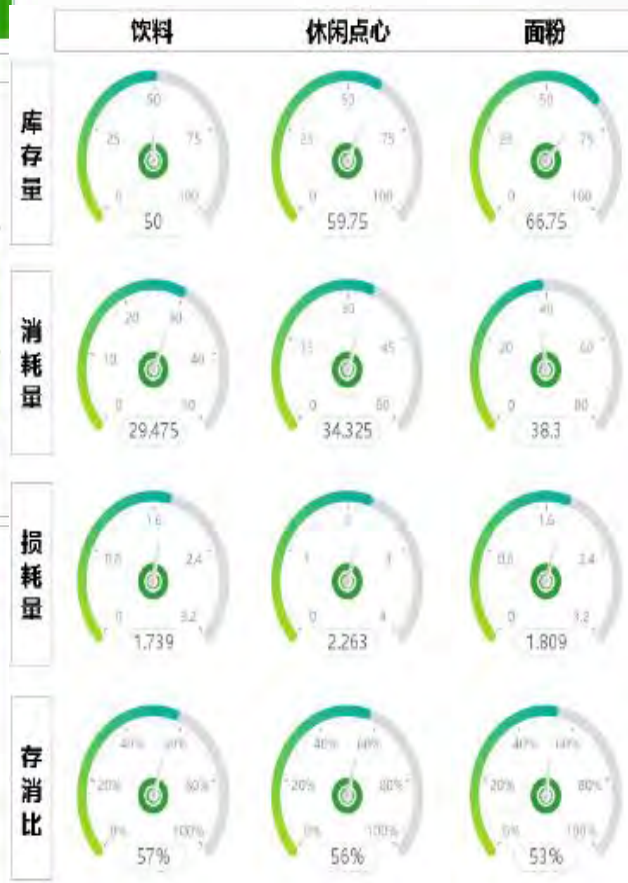
地图分析



黄金会员比例表

门店名称	门店区域	门店渠道	会员数	黄金会员数	黄金会员占比
长沙店	湖南	加盟店	1187	436	37%
成都店	四川	加盟店	1943	943	49%
福州店	福建	自营店	1210	500	41%
广州店	广东	加盟店	1967	1189	60%
合肥店	安徽	加盟店	1876	678	36%
虹桥店	上海	自营店	2200	1300	59%
南宁店	广西	加盟店	1200	439	37%
石家庄店	河北	加盟店	987	345	35%
王府井店	北京	自营店	2876	1890	66%
西安店	陕西	加盟店	1310	300	23%
郑州点	河南	自营店	789	300	38%

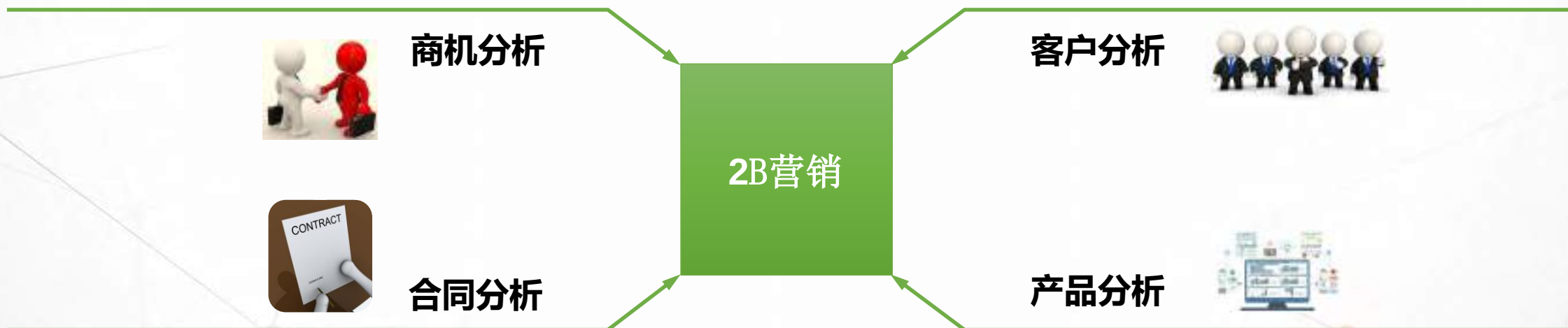
库存数据分析，有效优化库存结构，控制成本



2B营销分析应用的内容

- 各销售团队的商机跟进及业绩监控
- 销售业绩Commit分析
- 单一销售人员分析
- 单一销售渠道分析

- 客户分布分析
- KA客户价值分析
- 单一客户分析



- 现有销售合同业绩监控
- 合同回款情况分析

- 产品组合销售情况分析
- 产品和项目的匹配情况分析
- 产品组合upsell路径



对比去年的销售业绩数据，让企业全面地了解整体、KA客户、商机跟进的基本情况



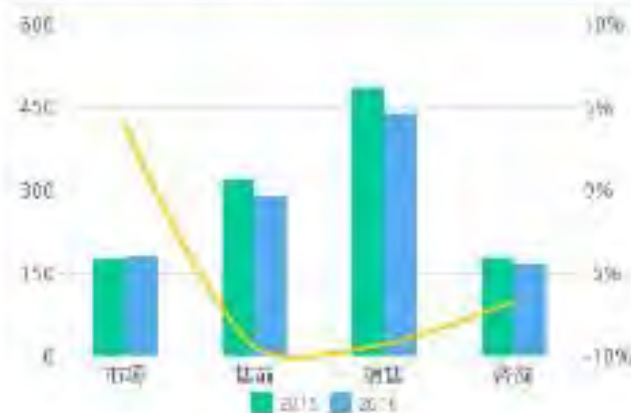
ToB营销垂直应用V1.0

首页 商机趋势 商机对比

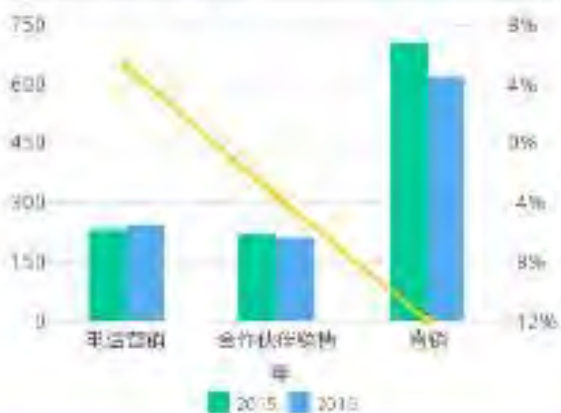
KA Group商机趋势



销售部门商机数对比



渠道商机数对比



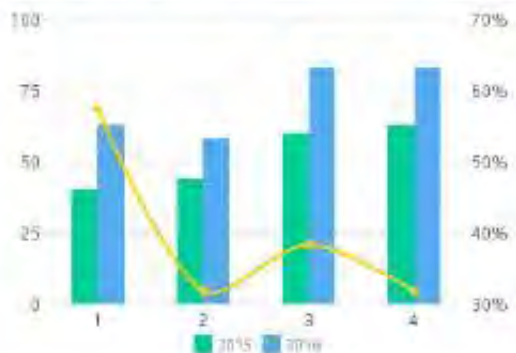
商机明细表

2015-08-16	全部	2016-07-19	全部	渠道	真值						
商机代码	商机录入日期	商机预计下单	商机状态	KA Group	客户名称	销售部门	销售姓名	主要产品	次要产品	销售渠道	合作伙伴名称
s001058	2015-08-16	2015-10-30	工改完毕	无	大智	销售	贾小龙	MPP数据库	深度分析	直销	
s001059	2015-08-16	2015-11-14	工改完毕	无	大智	销售	贾小龙	MPP数据库	深度分析	直销	
s001062	2015-08-17	2015-10-09	工改完毕	无	伟创	售前	华富明	敏捷BI	深度分析	直销	
s001065	2015-08-17	2015-10-26	工改完毕	无	早仁	售前	刘开坤	敏捷BI	业务咨询	直销	
s001066	2015-08-17	2015-11-22	工改完毕	无	祥盛	售前	郑雷雷	敏捷BI	深度分析	直销	
s001071	2015-08-19	2015-11-03	工改完毕	无	正多	售前	华富明	敏捷BI	MPP数据库	直销	
s001072	2015-08-19	2015-11-15	工改完毕	无	伟创	售前	杨才亮	深度分析	敏捷BI	直销	

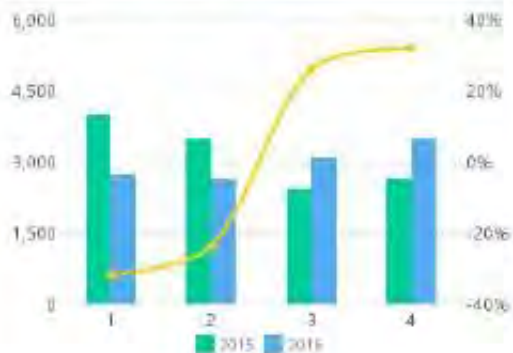


ToB营销垂直应用V1.0

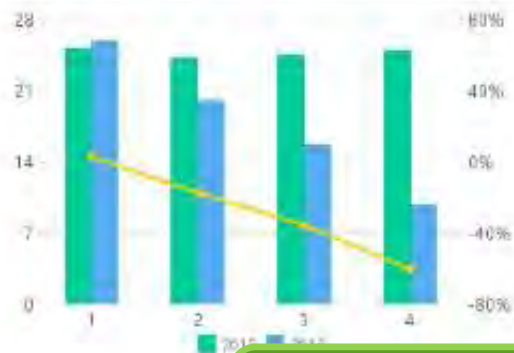
KA客户数量季度对比



KA客户收入季度对比



KA客户平均单产季度对比



KA客户详情

2015-01-03 至 2016-07-23

行业: 建筑装饰

客户名称:

项目代码	KA客户名称	客户行业	客户注册资金(百万元)	客户年营业额(百万元)	客户折扣率	商机录入日期	预计下单日期	平均商单时长(天)	项目状态	完成情况	合同价(十万元)	实际收款
sj000083	润万	建筑装饰	30.1	223	0.95	2015-01-18	2015-04-08	82	汇款完毕	正常	25.76	25.64
sj000137	润万	建筑装饰	30.1	223	0.95	2015-01-29	2015-02-12	20	汇款完毕	Delay	38.17	37.95
sj000278	升飞伟	建筑装饰	15.2	226.5	1	2015-03-08	2015-07-29	126	汇款完毕	提前	26.93	26.36
sj000297	升飞伟	建筑装饰	15.2	226.5	1	2015-03-12	2015-09-03	34	合同结束		30.38	0
sj000314	润万	建筑装饰	30.1	223	0.95	2015-03-17	2015-08-16	132	汇款完毕	提前	28.4	27.87
sj000318	升飞伟	建筑装饰	15.2	226.5	1	2015-03-18	2015-08-09	151	汇款完毕	Delay	32.3	31.68
sj000400	瑞麟	建筑装饰	24.2	245.3	1	2015-04-07	2015-04-19	0	汇款完毕	提前	43.84	43.54
sj000407	润万	建筑装饰	30.1	223	0.95	2015-04-08	2015-06-25	91	汇款完毕	Delay	29.68	29.24
sj000445	瑞麟	建筑装饰	24.2	245.3	1	2015-04-14	2015-08-10	117	汇款完毕	正常	32.25	31.47
sj000457	瑞麟	建筑装饰	24.2	245.3	1	2015-04-16	2015-05-03	13	汇款完毕	提前	25.1	24.23
sj000474	润万	建筑装饰	30.1	223	0.95	2015-04-18	2015-06-18	62	汇款完毕	正常	23.72	23.97
sj000480	升飞伟	建筑装饰	15.2	226.5	1	2015-04-20	2015-09-17	75	去年结束		27.3	0
sj000499	瑞麟	建筑装饰	24.2	245.3	1	2015-04-24	2015-06-10	35	汇款完毕	提前	33.2	32.77

核心客户作为企业高价值客户，需要重点关注并挖掘其项目机会，提高其收入贡献水平



ToB营销垂直应用V1.0

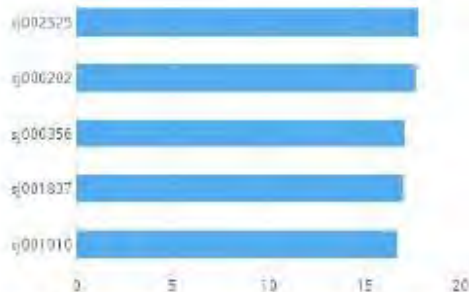
销售漏斗

2015-01-01 至 2016-09-15

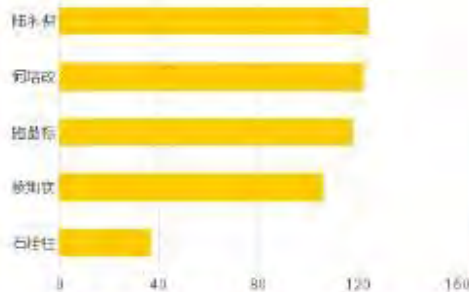


通过拆解从商机转化为项目收入的各个环节，帮助企业了解商机转化中的主要问题

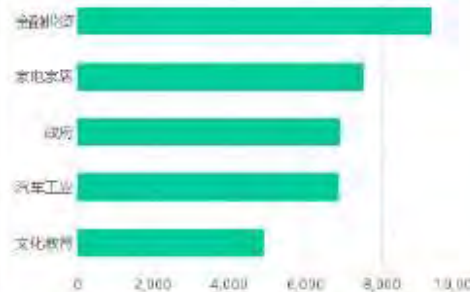
TOP5 关键商机



TOP5 关键销售



TOP5 关键交付团队



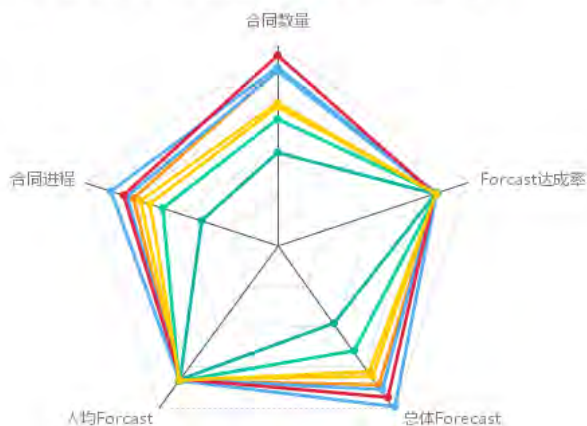


ToB营销垂直应用V1.0

销售预测

销售趋势预测

- ☒ IT通讯 ☒ 电商 ☒ 家电家居 ☐ 建筑装饰 ☒ 金融投资 ☒ 能源交通
☒ 汽车工业 ☒ 文化教育 ☐ 医疗保健 ☒ 政府 ☐ 制造业



■ IT通讯 ■ 电商 ■ 家电家居 ■ 金融投资 ■ 能源交通 ■ 汽车工业 ■ 文化教育
■ 政府

销售趋势预测



结合以往销售业绩情况，对后续的销售可能性进行预测，帮助企业更好地进行资源配置

TOP3 优秀团队



TOP3 最差团队



销售团队数据明细

销售团队	团队人数	人均Forecast	2Q业绩目标	本周Forecast			上周Forecast			本周合同进程	上周合同进程
				总数	BackLog	已开票	总数	BackLog	已开票		
IT通讯	187	710.354	363187	343101	5865	341935	278449	6814	272280	43.72%	97.41%
电商	187	722.907	420456	396876	7887	396300	319743	7977	312576	44.45%	97.43%
家电家居	187	692.415	340728	321973	6311	320268	270809	6633	264775	43.17%	97.4%
金融投资	187	695.288	375963	354597	6900	353523	287729	7267	281080	43.23%	97.2%
能源交通	187	710.243	396774	373588	7895	373630	299930	7597	293035	42.89%	97.35%
汽车工业	187	671.666	275087	259263	5065	258103	222775	5277	217977	43.54%	97.46%
文化教育	187	750.82	202956	191459	4160	191736	144083	3055	141524	43.57%	97.91%
政府	187	719.049	329111	310629	5977	310103	241146	5916	235946	43.28%	97.48%



ToB营销垂直应用V1.0

商机监控

商机细节表

销售团队业绩

年: 2016 季度: 1

销售团队: 家电家居

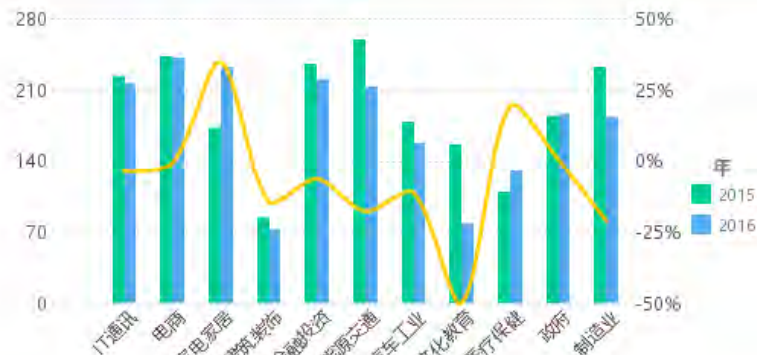
人员数量: 50

团队商机数: 69

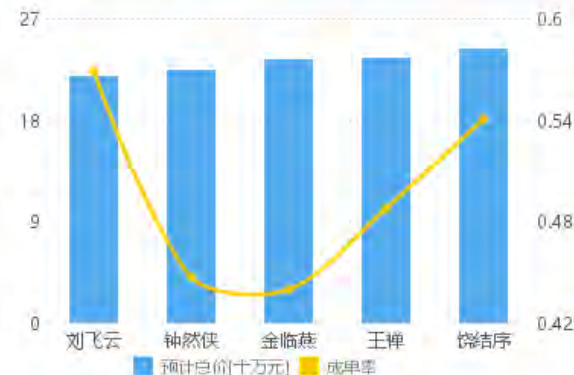
成单数: 61

团队成单率: 88.41%

业绩评定: C



销售团队TOP5贡献



销售团队人均贡献



商机明细

销售姓名	线索数	本周合同进程	商机数	商机金额总数(十万元)	单个商机平均金额	进程率	线索商机转化率
白莲	71	28.8%	17	238	14	34.87%	60.49%
蔡研晓	53	25.34%	27	1161	43	30.84%	63.75%
陈桂平	90	45.8%	20	580	29	37.97%	71.3%
丁冬芹	43	77.03%	17	714			
杜茂仁	76	79.06%	32	1376			
杜喜喜	189	146.93%	60	2220			
高志新	102	128.79%	30	690			
关彦帆	60	86.49%	34	340			
郭方男	77	76.62%	30	690	23	48.94%	63.86%
郭蔓沃	75	26.08%	18	270	15	73.84%	52.04%
韩佩吉	177	46.85%	63	2520	120	208.09%	208.15%
华赞风	116	134.65%	44	836	38	76.46%	149.6%

从团队整体业绩、人均贡献等角度，帮助销售团队理解自身团队的人员能力



ToB营销垂直应用V1.0

首页 > 公司概览 > 销售管理

销售人员基本信息

今年销售任务目标：



XS117

初级

销售姓名： 徐永机

销售所属部门： 售前

联系方式： 13743558672

总客户数： 19

商机数： 26

销售人员客户收款总额



针对单一销售人员的画像，帮助企业 and 团队清楚理解个人销售能力

销售人员优势业务



客户行业

- 制造业
- IT/互联网
- 金融
- 消费品
- 医药
- 政府



主要产品

- MPP数据集市
- 数据湖
- 数据仓库
- 数据中台
- 数据治理
- 数据安全

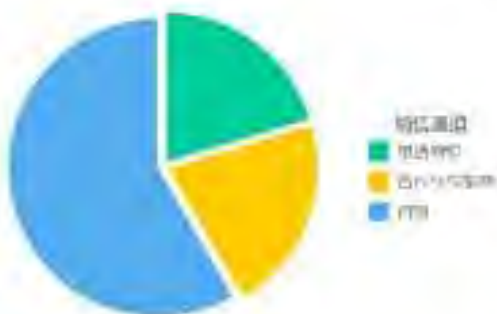
销售人员项目详情

商机代码-商机名称	商机录入日期	商机下单日期	商机状态	主要产品	次要产品	预计总预算	实际收款总额
s/000042	2015-01-09	2015-06-06	汇款完毕	MPP数据集市	数据湖	43.2	42.54
s/000167	2015-02-08	2015-06-27	汇款完毕	数据湖	MPP数据集市	24.3	24.81
s/000279	2015-03-08	2015-08-22	汇款完毕	数据湖	MPP数据集市	50.4	52.96
s/000454	2015-04-18	2015-09-07	汇款完毕	数据湖	MPP数据集市	31.35	31.82
s/000885	2015-07-05	2015-07-08	汇款完毕	深度分析	数据湖	19.85	19.55
s/000950	2015-07-18	2015-08-06	汇款完毕	深度分析	数据湖	24.18	24.86
s/000969	2015-07-24	2015-12-29	汇款完毕	业务咨询	MPP数据集市	29.45	30.49
s/001082	2015-08-20	2015-12-24	汇款完毕	业务咨询	深度分析	30.4	29.13
s/001140	2015-09-02	2015-10-27	汇款完毕	深度分析	数据湖	25.2	23.71
s/001224	2015-09-24	2016-02-25	汇款完毕	深度分析	业务咨询	33	33.34



ToB营销垂直应用V1.0

各销售渠道占比



渠道合作伙伴基本信息



飞成

产品长期合作伙伴

公司行业: 金融投资

商机代码: sj001094

合作伙伴注册时间: 92.7

渠道负责人: 赵瑞新

合作伙伴年营业额: 170.9

渠道经理等级: 初级

合作伙伴利润率: 50%

总商机金额(十万元): 30.78

与去年相比

2015-01-03 2015-05-28 合作伙伴: 飞成

商机代码	客户	商机录入日期	商机状态	销售渠道	合作伙伴名称	合作伙伴行业	合作伙伴等级	合作伙伴注册时间(百万元)	合作伙伴年营业额(百万元)	合作伙伴利润率	渠道经理	主营产品	次要产品	预计总收益(十万元)	实际已收款(十万元)
sj000062	汇款宝	2015-01-13	汇款宝	合作伙伴	飞成	IT通讯	解决方案长期合作伙伴	51.3	255.3	0.93	赵瑞新	微贷BI	MPP数据集市	28.45	28.8
sj000283	慧眼AI	2015-03-10	慧眼AI	合作伙伴	飞成	IT通讯	解决方案长期合作伙伴	51.3	255.3	0.93	赵瑞新	业务咨询	微贷BI	22.3	0
sj000557	汇款宝	2015-05-25	汇款宝	合作伙伴	飞成	IT通讯	解决方案长期合作伙伴	51.3	255.3	0.93	赵瑞新	MPP数据集市	业务咨询	30.04	30.57
sj000701	汇款宝	2015-05-28	汇款宝	合作伙伴	飞成	IT通讯	解决方案长期合作伙伴	51.3	255.3	0.93	赵瑞新	业务咨询	深度分析	27.33	26.74
sj001181	汇款宝	2015-09-13	汇款宝	合作伙伴	飞成	IT通讯	解决方案长期合作伙伴	51.3	255.3	0.93	赵瑞新	MPP数据集市	深度分析	31.8	29.59
sj001355	汇款宝	2015-10-23	汇款宝	合作伙伴	飞成	IT通讯	解决方案长期合作伙伴	51.3	255.3	0.93	赵瑞新	MPP数据集市	微贷BI	25.52	25.14
sj001983	汇款宝	2016-03-12	汇款宝	合作伙伴	飞成	IT通讯	解决方案长期合作伙伴	103	550.0	1.89	赵瑞新	MPP数据集市	微贷BI	66.55	67.84

针对单一渠道的全面信息展现，帮助渠道团队更好地理解渠道合作伙伴的业绩能力和合作效果



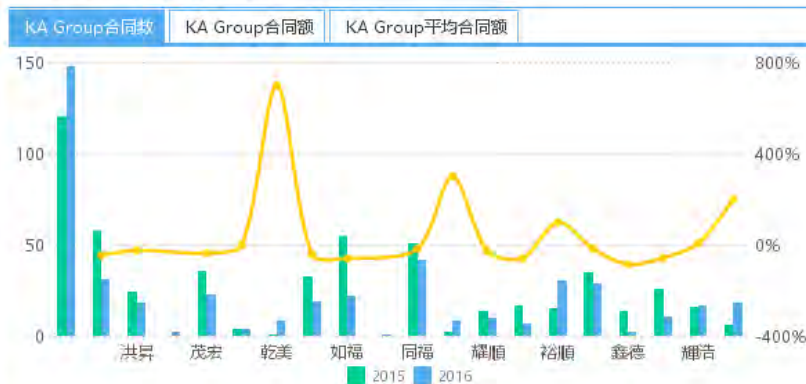
ToB营销垂直应用V1.0

首页 > 合同管理 > 产品画像

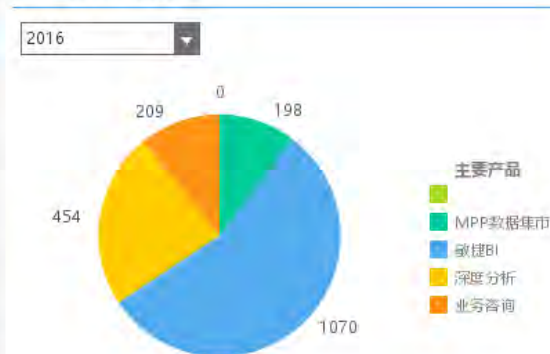
销售部门合同数据对比



KA Group合同数据对比



各产品合同数量



KA客户详情

2015-02-25	至	2016-08-27	KA Group:	客户:	项目经理:														
项目代码	客户名称	采购流程时长[天]	商机预计下单	商机状态	项目经理	合同价[十万元]	首款比例	首款状态	首款付款时长	二款比例	二款状态	二款付款时长	三款比例	三款状态	三款付款时长	近期应收	应收款状态	预计总价	实际收款总额
sj000002	益同	157	2015-06-26	汇款完毕	何丞影	31.34	15%	已付	8	80%	已付	57	5%	已付	24			30.4	30.58
sj000003	安盛	100	2015-03-23	汇款完毕	周礼帆	36.12	10%	已付	7	75%	已付	34	15%	已付	41			35.1	36.12
sj000005	安祥	127	2015-05-08	汇款完毕	刘桥枚	23.18	10%	已付	9	80%	已付	43	10%	已付	15			25.92	21.9
sj000006	源鼎正	63	2015-04-01	汇款完毕	姬示早	20.81	15%	已付	5	65%	已付	56	20%						
sj000007	裕至	70	2015-04-04	汇款完毕	姬示早	22.12	15%	已付	8	70%	已付	52	15%						
sj000007	裕至	70	2015-04-04	汇款完毕	姬示早	22.12	15%	已付	8	70%	已付	52	15%						
sj000008	庆厚圣	155	2015-06-03	汇款完毕	周礼帆	32.76	20%	已付	15	80%	已付	57	0%						
sj000008	庆厚圣	155	2015-06-03	汇款完毕	周礼帆	32.76	20%	已付	15	80%	已付	57	0%						
sj000009	新寿弘	164	2015-06-09	汇款完毕	张莉龄	22.6	15%	已付	6	75%	已付	53	10%	已付	45			22.5	22.15
sj000012	康健义	43	2015-06-20	丢单结束	余屈宇	18.77												19.8	0
sj000013	旺洪	63	2015-03-16	汇款完毕	易炯顺	24.26	10%	已付	12	65%	已付	50	25%	已付	36			23.4	24.23
sj000014	汇久	76	2015-02-28	丢单结束	韩艺轮	36.04												33.3	0
sj000014	汇久	76	2015-02-28	丢单结束	韩艺轮	36.04												33.3	0

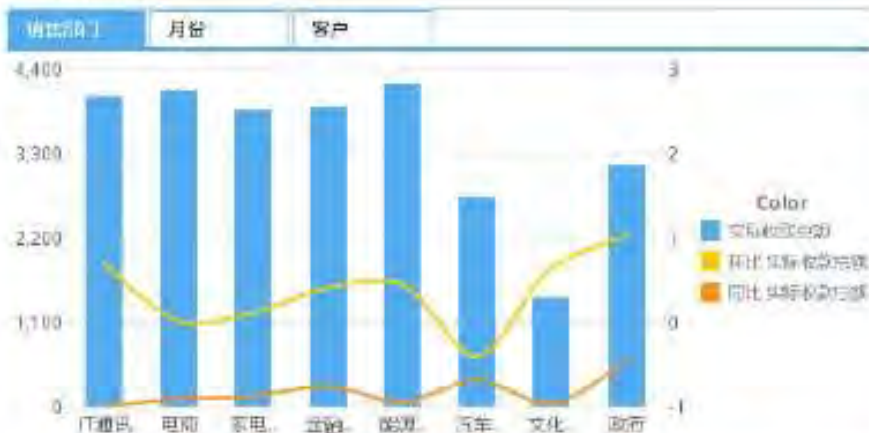
全面展现各个客户领域的合同销售情况
从整体上了解各项目合同的分布及金额

全面展现各个客户领域的合同销售情况，帮助企业从整体上了解各项目合同的分布及金针情况

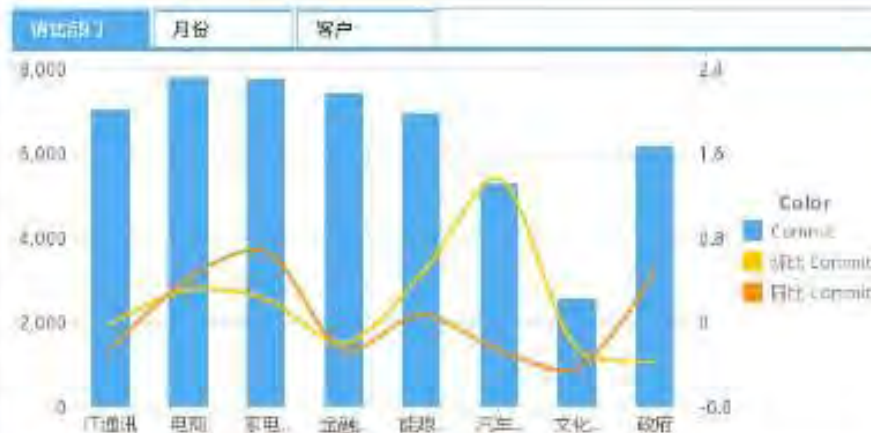


ToB营销垂直应用V1.0

收款情况



Commit分析



Commit 详情

2015-10-13 至 2016-02-22

销售团队	确认收入			收款		
	10月初Commit	实际完成	完成率	3月初Commit	3月实际完成	完成率
IT通讯	329.8	281.4	85.32%	90.6	87.2	86.44%
电商	338	279.1	82.57%	318.8	274.4	86.07%
家电家居	285.9	272.9	95.47%	294.7	271.7	92.18%
金融投资	327.8	256.3	78.19%	281.9	275.9	97.86%
能源交通	289.9	270.6	93.35%	303.5	252.7	83.28%
汽车工业	301.4	258.1	85.63%	309.6	258.8	83.61%
文化教育	290.6	255.6	87.95%	314.4	294.7	93.72%
政府	325.9	259	79.48%	347.3	263.6	75.88%

对合同的实际达成情况及回款情况进行多维度分析，帮助企业了解项目合同的达成进度



对比两年的销售情况，对每个客户的持续销售情况进行跟进，帮助理解各领域客户的长期深入合作



ToB营销垂直应用V1.0

首页 客户管理 客户详情

客户基本信息



中小客户

客户名称: 百益

公司行业: 制造业

所在地: 福建省

客户注册资本: 19.5

客户年营业额: 94.5

客户折扣率: 95%

销售团队信息



团队评级: B

项目编码: sj000492

项目经理:	刘所俊	初级	成本:	14 人天	11284
售前支持:	王承西	初级	成本:	11 人天	4015
实施人员1:	张约至	高级	成本:	11 人天	6127
实施人员2:	俞嘉洋	中级	成本:	12 人天	6828

针对单一客户的视图，包含客户基本信息、负责销售信息、客户历史项目信息，从多个角度了解该客户的需求方向和业务机会

历史签约情况

项目代码	客户名称	商机录入日期	采购流程时长(天)	项目状态	销售渠道	项目经理	主要产品	次要产品	合同价(十万元)	实际收款(万元)
sj000051	百益	2015-01-11	45	汇款完毕	直销	潘琦婧	敏捷BI	深度分析	27.24	26.94
sj000364	百益	2015-03-29	90	汇款完毕	电话营销	孙建诚	敏捷BI	深度分析	31.56	31.34
sj000492	百益	2015-04-23	21	汇款完毕	直销	刘所俊	MPP数据集市	敏捷BI	30.6	29.9
sj000511	百益	2015-04-25	140	汇款完毕	合作伙伴销售	廖丽	深度分析	业务咨询	26.47	26.01
sj000804	百益	2015-06-22	130	汇款完毕	合作伙伴销售	王麒麟	敏捷BI	MPP数据集市	25.22	25.06
sj000831	百益	2015-06-25	158	汇款完毕	电话营销	王麒麟	敏捷BI	深度分析	24.42	23.39
sj000865	百益	2015-07-24	174	汇款完毕	合作伙伴销售	孙建诚	深度分析	业务咨询	27.36	27.11
sj001150	百益	2015-09-04	71	汇款完毕	直销	曹长松	敏捷BI	MPP数据集市	35.47	35.1
sj001427	百益	2015-11-10	27	未完结	直销	孙建诚	敏捷BI	MPP数据集市	33.39	0
sj001486	百益	2015-11-23	152	汇款完毕	直销	王麒麟	MPP数据集市	敏捷BI	25.85	25.32



ToB营销垂直应用V1.0

首页 > 合同层面 > 产品画像

产品基本信息

敏捷BI

敏捷BI享有超快上线周期和高性价比的优势，拖拽式的简单操作使得人人都能以自服务的方式完成数据分析和数据决策。

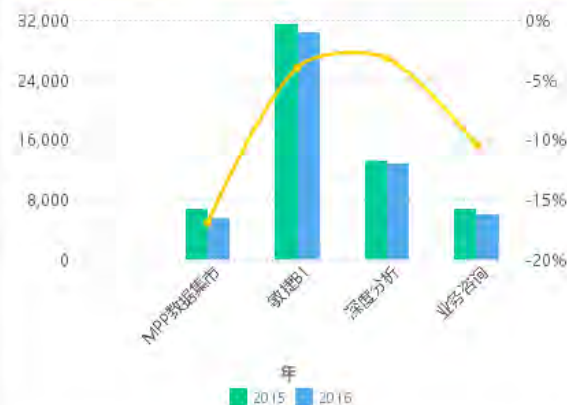
MPP数据集市

MPP数据集市是永洪自主研发的一款大数据高性能计算引擎软件，采用列存储、分布式计算、内存计算、分布式通讯等技术，对分布式并行实时处理，复杂分析支持的大数据计算，可在秒级速度内处理百万级数据量，帮您轻松应对大数据。

深度分析

“深度分析”整合了聚类、分类、回归、时序等深度分析算法，让用户能在一个操作界面中同时进行统计分析和深度分析，且对二者进行关联处理。通过结合深度分析算法，帮助用户洞察无法直接观测到的数据背后的关联、趋势和逻辑。永洪将深度分析封装的极为易用，无需技术背景，业务人员可轻松上手，自服务完成深度分析需求。通过深度分析算法进行数据预测和数据关联性洞察，实现对数据含义和价值的深度挖掘。

产品销售金额



结合产品的版本和模块销售方式，对产品内容的销售情况进行分析，帮助销售人员结合客户需求选择适合的产品组合

产品分析详情

2015-01-02 至 2015-01-09 主要产品: 敏捷BI 次要产品:

项目代码	商机录入日期	客户名称	客户评级	客户行业	销售渠道	主要产品	主要产品标准价(十万元)	主要产品折扣价(十万元)	次要产品	次要产品标准价(十万元)	次要产品折扣价(十万元)	预计总价(十万元)	商机状态	实际收款总额
sj000007	2015-01-02	裕宝	标准	IT通讯	合作伙伴销售	敏捷BI	38	31.8	MPP数据集市	10	8.38	40.18	汇款完毕	41.64
sj000008	2015-01-02	庆厚圣	KA	金融投资	电话营销	敏捷BI	44	39.6	MPP数据集市	22	19.8	59.4	汇款完毕	65.4
sj000011	2015-01-03	润和汇	标准	建筑装饰	电话营销	敏捷BI	27	24.3	MPP数据集市	7	6.3	30.6	汇款完毕	30.05
sj000012	2015-01-03	康捷义	KA	能源交通	直销	敏捷BI	16	14.4	深度分析	6	5.4	19.8	丢单结中	0
sj000014	2015-01-04	汇久	KA	能源交通	直销	敏捷BI	58	52.2	MPP数据集市	16	14.4	66.6	丢单结中	0
sj000016	2015-01-04	富皇	标准	政府	电话营销	敏捷BI	44	39.6	MPP数据集市	24	21.6	61.2	汇款完毕	59.24
sj000017	2015-01-04	正多	标准	IT通讯	直销	敏捷BI	27	24.3	MPP数据集市	9	8.1	32.4	汇款完毕	30.46
sj000019	2015-01-05	信高圣	标准	电商	电话营销	敏捷BI	22	21.56	MPP数据集市	5	4.9	26.46	丢单结中	0
sj000020	2015-01-05	美吉协	老客户	金融投资	直销	敏捷BI	26	24.7	MPP数据集市	10	9.5	34.2	汇款完毕	33.75
sj000021	2015-01-05	久仁飞	标准	能源交通	直销	敏捷BI	26	23.4	MPP数据集市	11	9.9	33.3	汇款完毕	35.28
sj000023	2015-01-05	美吉协	老客户	金融投资	电话营销	敏捷BI	18	17.1	MPP数据集市	6	5.7	22.8	丢单结中	0
sj000025	2015-01-06	源鼎正	中小客户	IT通讯	合作伙伴销售	敏捷BI	20	18.6	MPP数据集市	9	8.37	26.97	汇款完毕	29.94
sj000027	2015-01-06	高旺	老客户	医疗保健	电话营销	敏捷BI	38	34.2	MPP数据集市	20	18	52.2	汇款完毕	47.82

财务分析框架

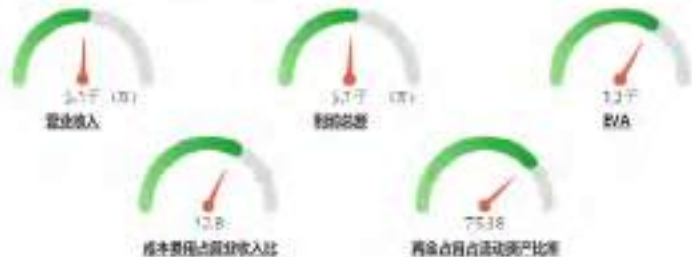




集团领导管理驾驶舱



主要指标概览



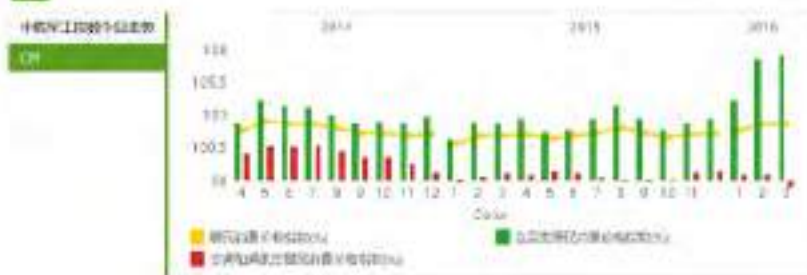
年度: (2015) 月份: (1:2:3:4:5)

指标	年初	当前	预算达成率	同比增减
EVA	2,155	1,332	61.37%	↓ 39.68%
成本费用占营业收入比	10.03%	12.80%	98.52%	↑ 2.77%
利润总额	5,201	5,006	97.94%	↓ 3.73%
两金占点流动资产比率	57.10%	75.38%	131.32%	↑ 18.28%
营业收入	5,105	5,002	97.96%	↓ 2.04%



主要经济指标

年度: (2015)



重大事件

了解更多

- 2016-04-16 飞越4500公里 爱飞客产业联盟 爱飞客新疆航大俱乐部成立
- 2016-04-16 南方航空BPS销售收入过5亿
- 2016-04-17 国家测绘地理信息局领导到开飞机所、西飞调研
- 2016-04-16 中航工业集团六西格玛研究所启动精益生产管理模式提升
- 2016-04-15 西飞获MA60飞机H级适航型号合格证
- 2016-04-15 南方公司“国货”开航成都双流机场
- 2016-04-15 深圳航空飞越飞行大比拼5月1日起开打
- 2016-04-14 中航飞机召开管理创新工作会
- 2016-04-14 2016中国航空维修行业高峰论坛在蓉举行
- 2016-04-14 航空工业集团中航工业集团顺利上线运行



总体营收

年度: (2015)



图片展示





- EVA (Economic Value Added) 即经济价值增加值, 是营业利润减除资本成本后企业经营所产生的价值增长
- 核心理念: 资本是有成本的; 使用有“纪律”, 责权利要统一; 价值创造是核心; 达到多方共赢。
- EVA的应用: (1) 价值衡量的标准; (2) 价值管理的工具; (3) 树立价值创造的理念, 建立由6M组成的企业价值管理体系

“...你一定要赚到超过资本成本的钱, 才算有利润。”
—管理大师彼得·德鲁克

