

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

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

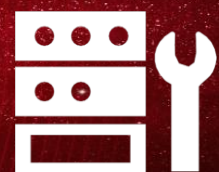
第四届中国数据分析师行业峰会
CHINA DATA ANALYST SUMMIT

北京 中国大饭店 2017.07

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

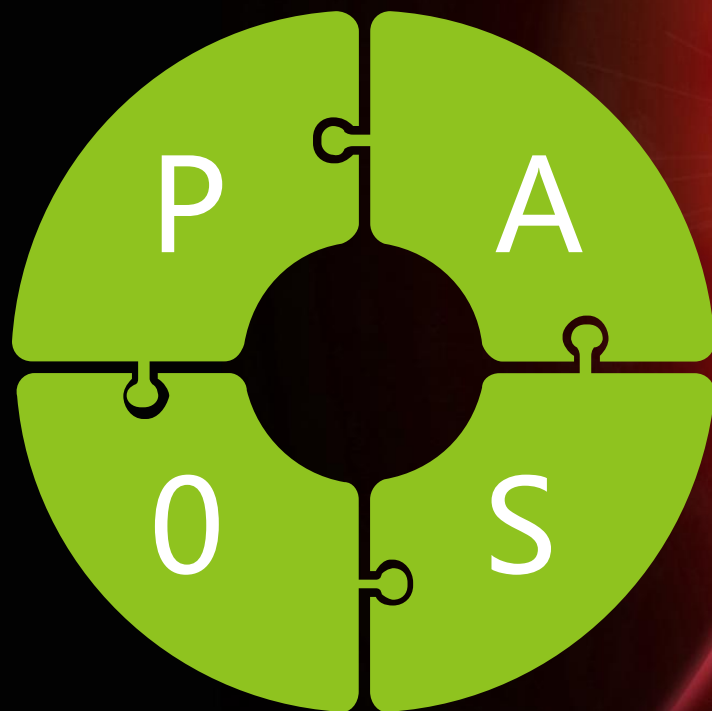
北京 中国大饭店 2017.07

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



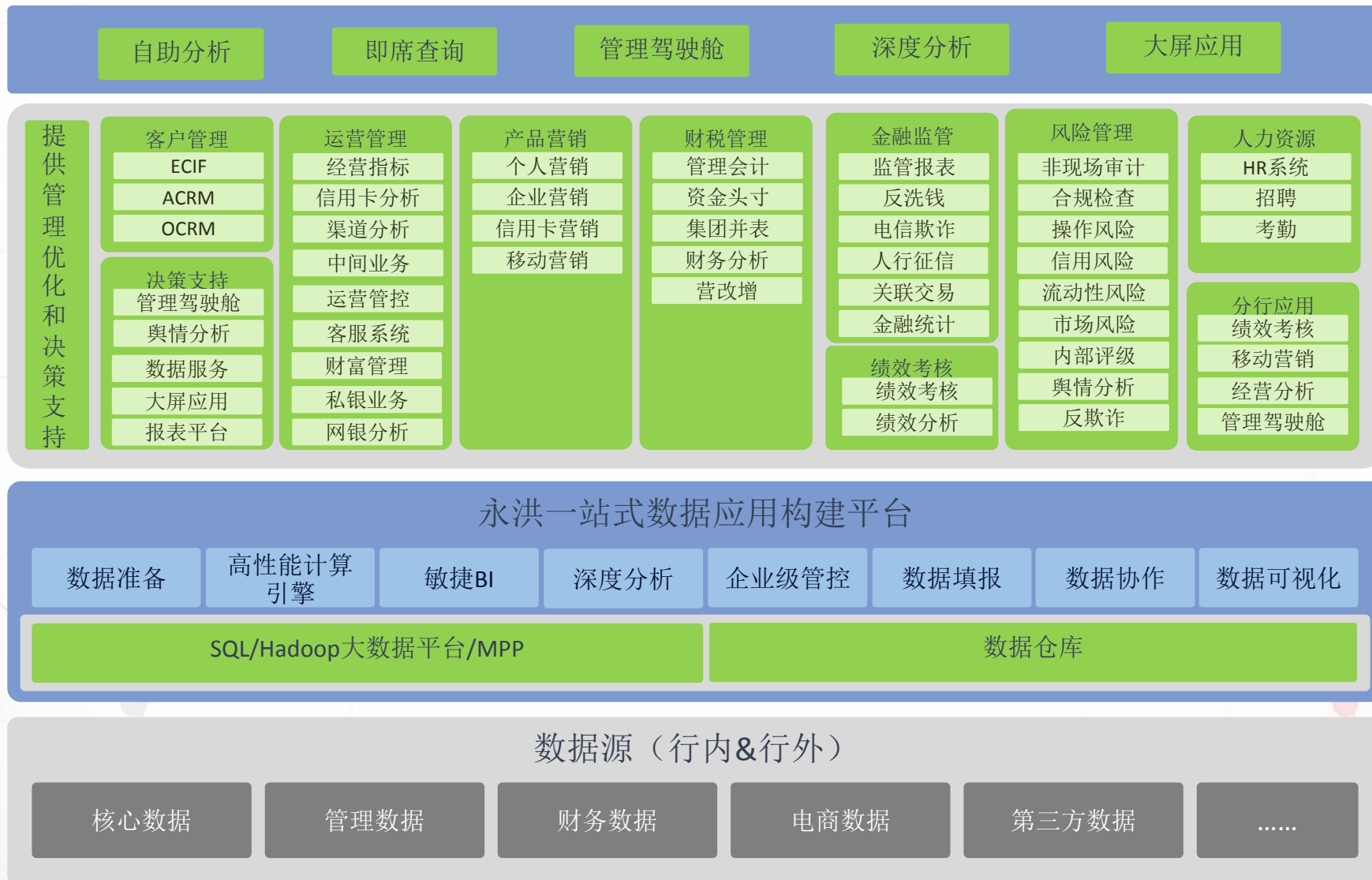
企业决策层管理驾驶舱分析框架



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	<ul style="list-style-type: none"> • 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 	<ul style="list-style-type: none"> • 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	<ul style="list-style-type: none"> • 生产效率提升 • 销售及财务分析 • 物流及库存分析等 	<ul style="list-style-type: none"> • 优化产品设计、制造 • 降低保修成本 • 加快问题解决
能源 / 电力	<ul style="list-style-type: none"> • 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 	<ul style="list-style-type: none"> • 优化勘探过程 • 建立多角度的设备状态评价体系
互 联 网	<ul style="list-style-type: none"> • 用户行为分析 • 商品评分、排名分析 • 运营效率及效果提升等 	<ul style="list-style-type: none"> • 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	<ul style="list-style-type: none"> • 收视率统计、热点信息分析等 	<ul style="list-style-type: none"> • 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	<ul style="list-style-type: none"> • 精准营销 • 社交网络购买行为分析等 	<ul style="list-style-type: none"> • 促进客户购买热情 • 顺应客户购买行为习惯
政 府	<ul style="list-style-type: none"> • 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 	<ul style="list-style-type: none"> • 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	<ul style="list-style-type: none"> • 临床诊疗数据驾驶舱分析 • 医疗综合绩效评估等 	<ul style="list-style-type: none"> • 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

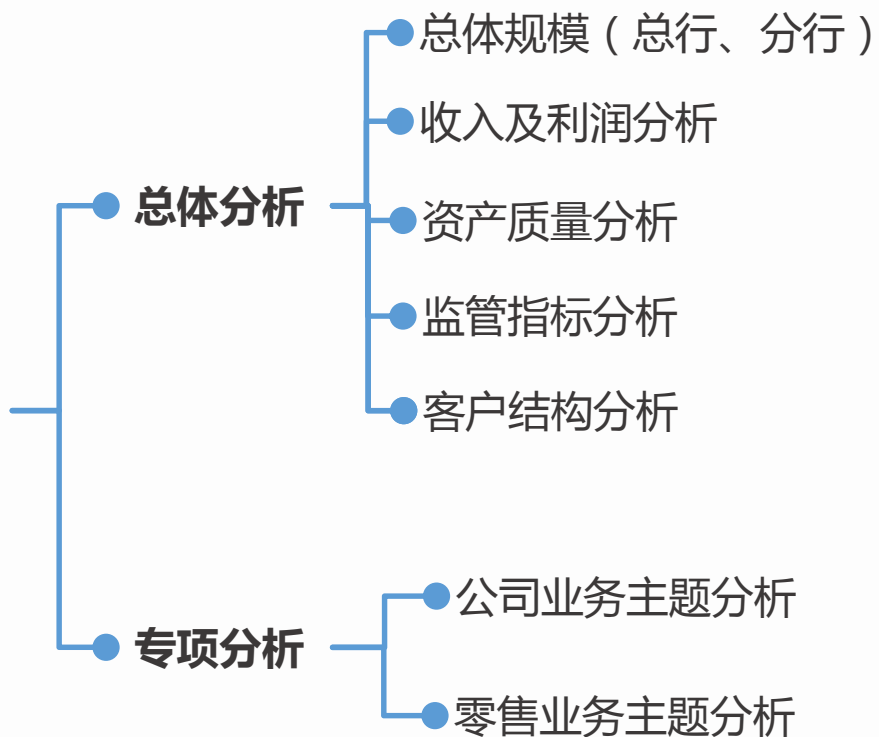
目前审计报告中的问题部分通常是以业务范围来区分的，但银行自身的业务通常是以客户为导向的，传统以条块来区分的审计视角，难以全面了解风险点所在

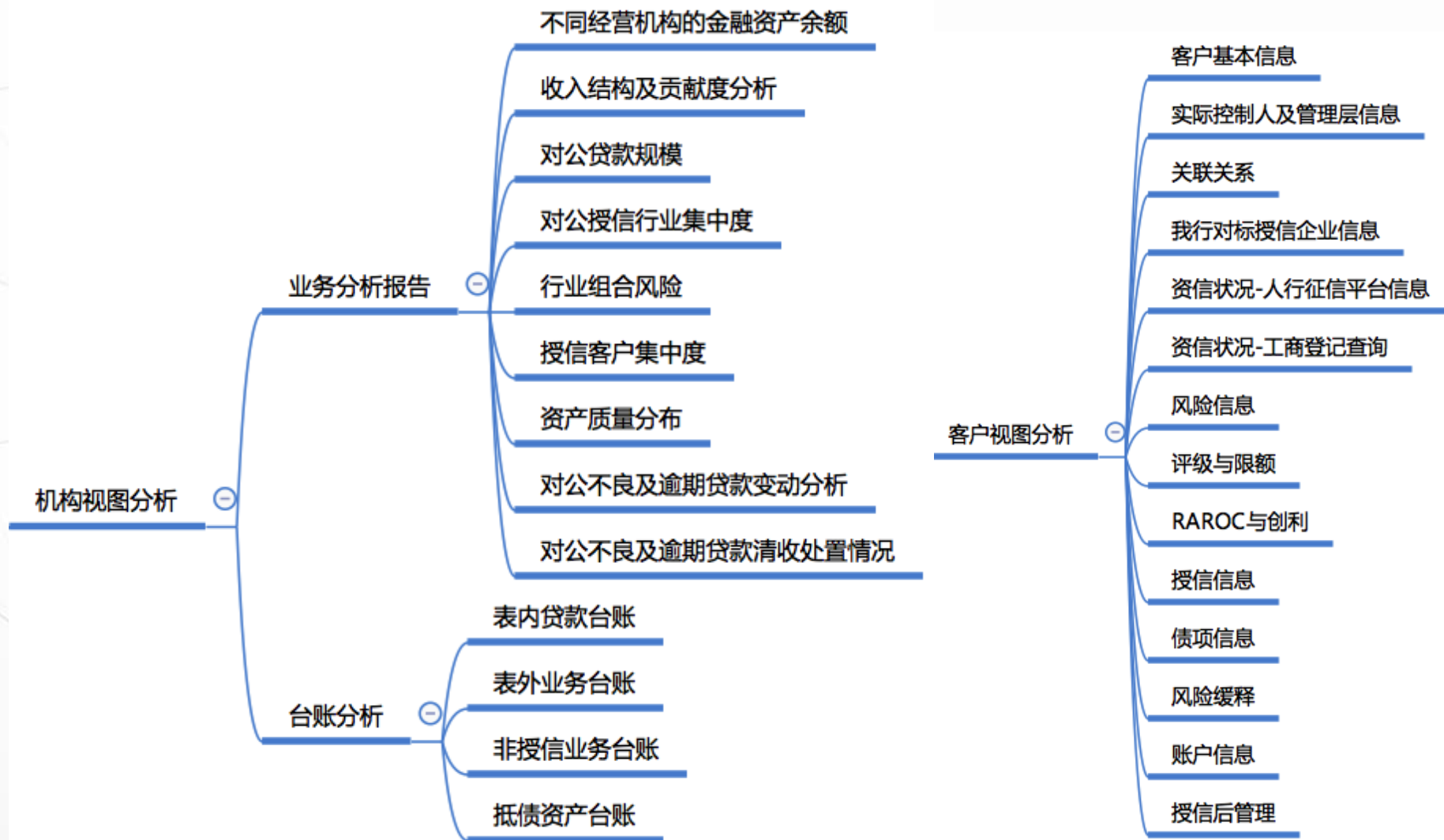
由“单一审计报告”向综合审计成果应用发展

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

审计业务分析





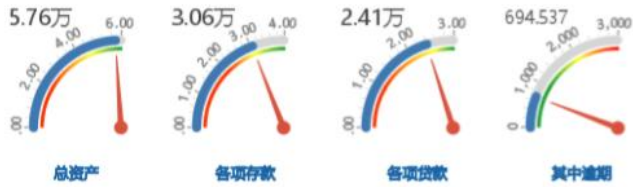
规模结构 (总行)

规模结构 (机构)

收入及利润 (机构)

各项汇总

单位: 亿



项目	余额
总资产	57,626.788
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



负债项目

单位: 亿



主要指标

2015-10-01 .. 2015-10-02

选择日期范围

2015-10-01

2017-01-20

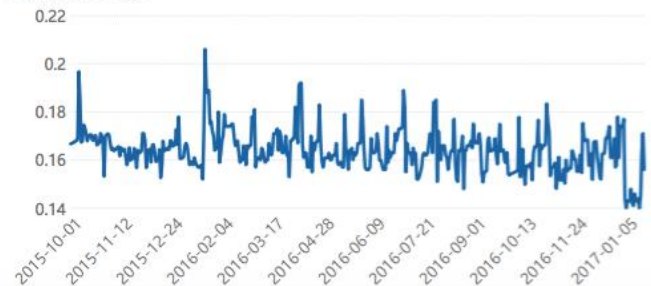
活期存款/各项存款走势图



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



营销建议：

用户群体：

月消费介于4000-35000，额度 \geq 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。



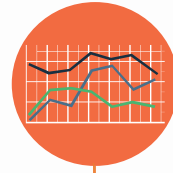
用户群体：

月消费35000以上，额度 \geq 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



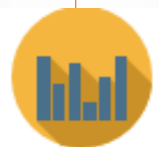
产品
数据



门店
数据



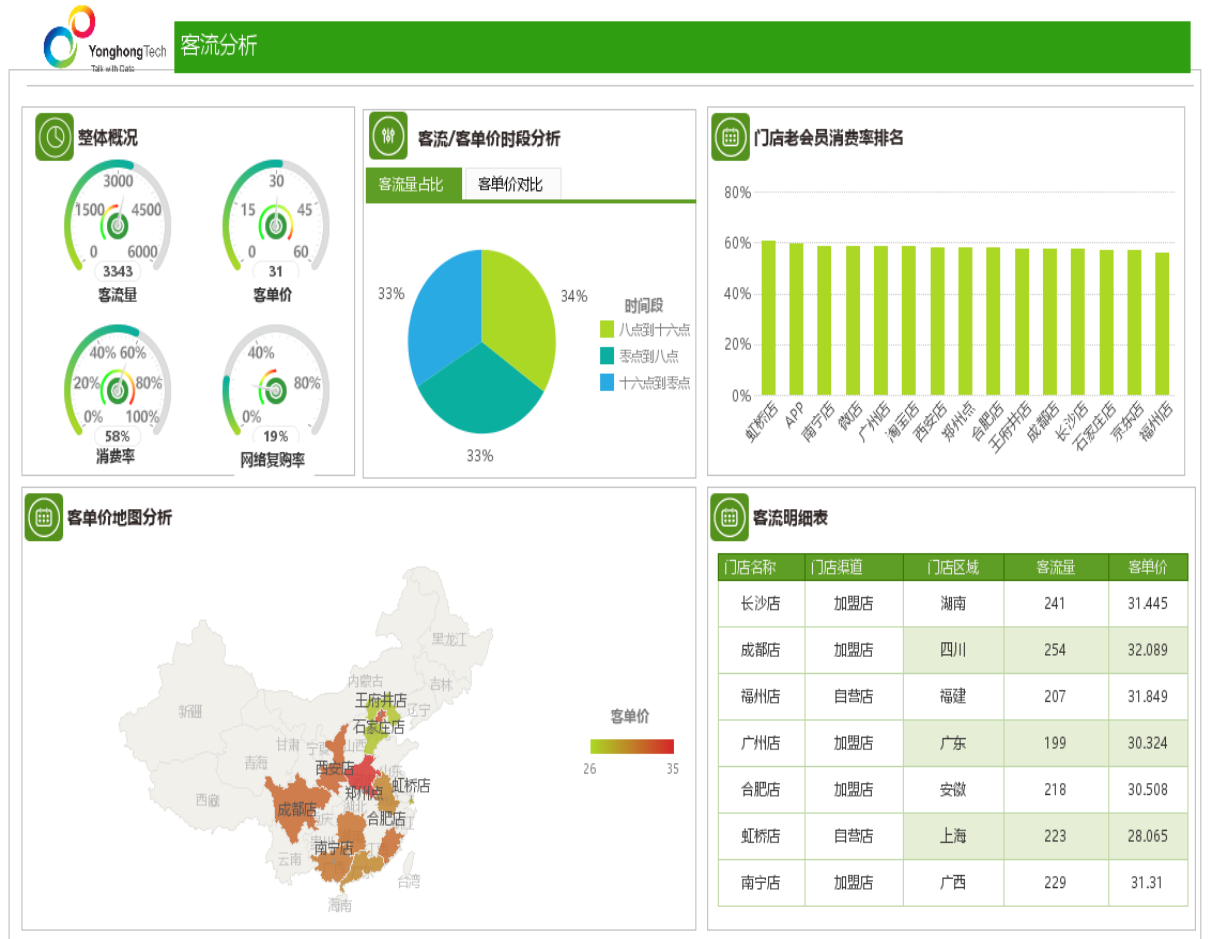
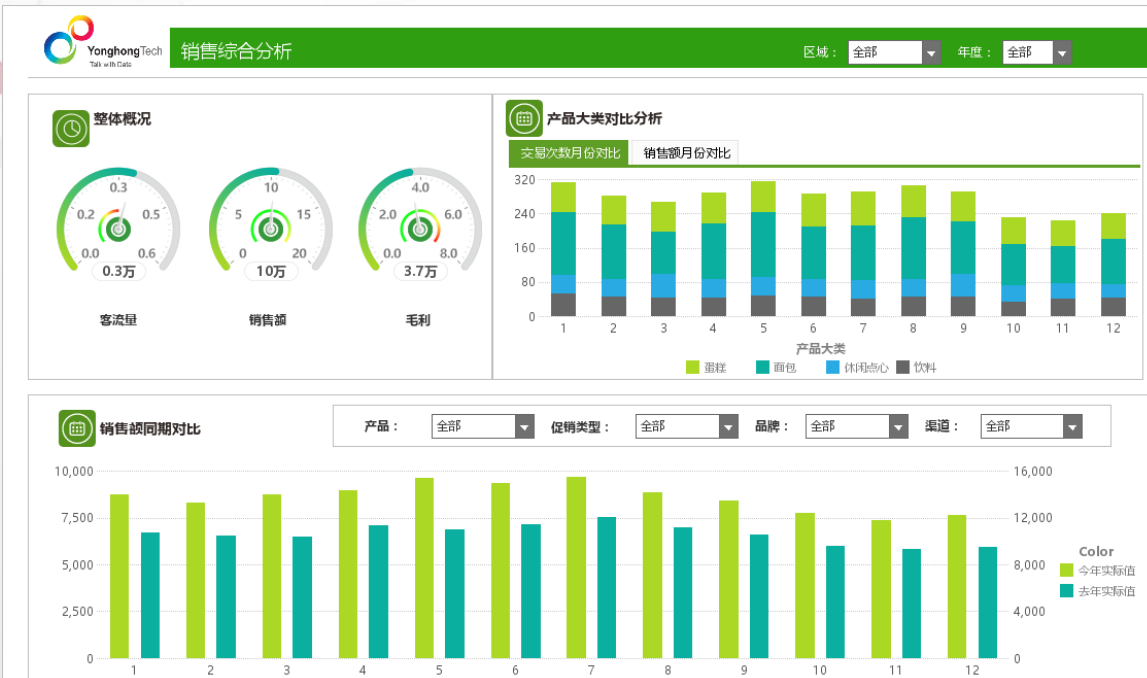
渠道
数据



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

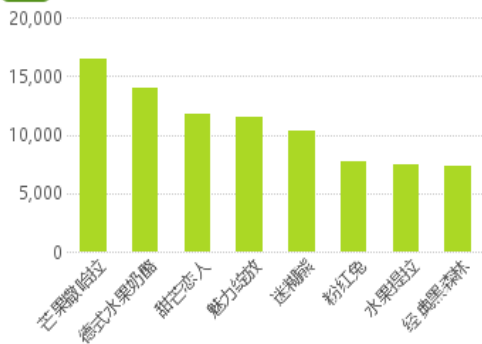


YonghongTech
Talk with Data

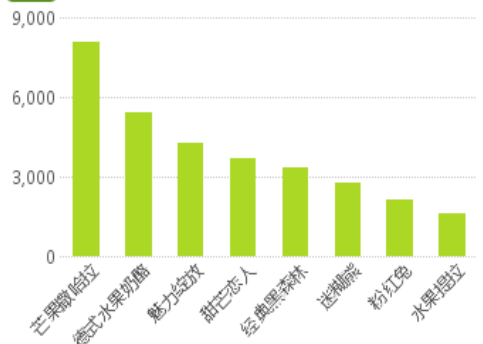
产品综合贡献度分析



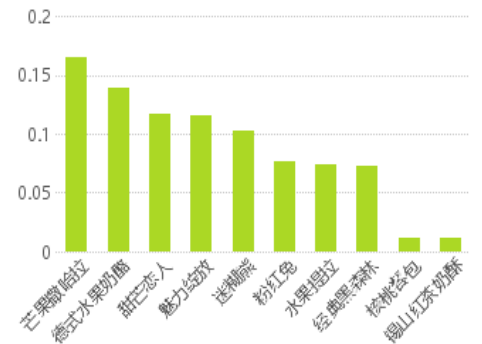
销售额8020产品



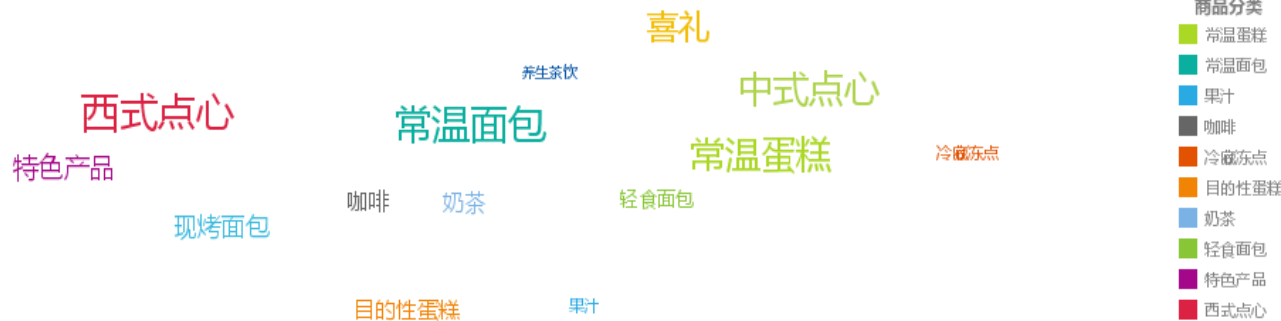
毛利8020产品



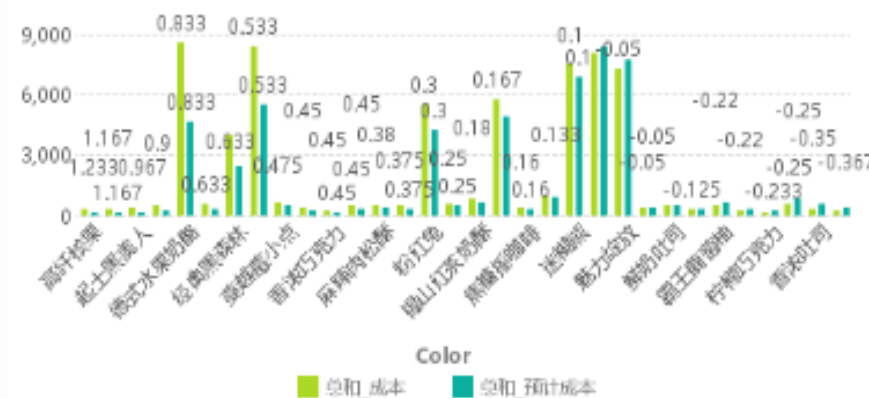
贡献评价TOP10



产品品类贡献综合评价

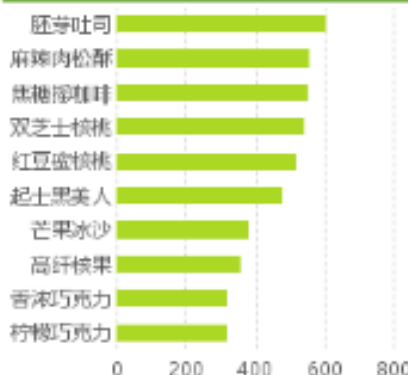


成本偏离率分析

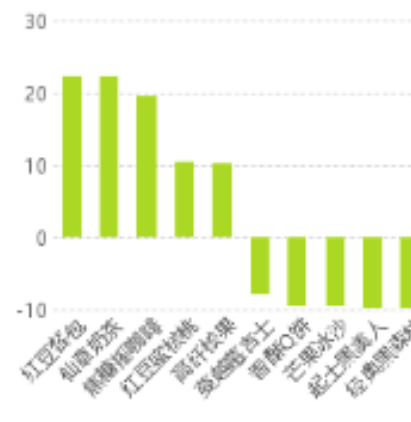


明星产品分析

产品销售额TOP10 产品毛利率TOP10

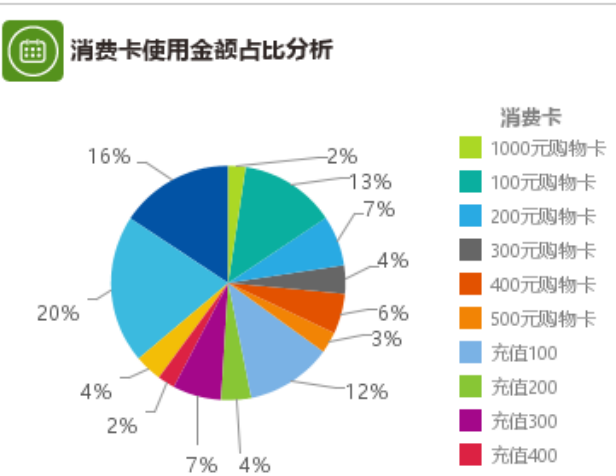
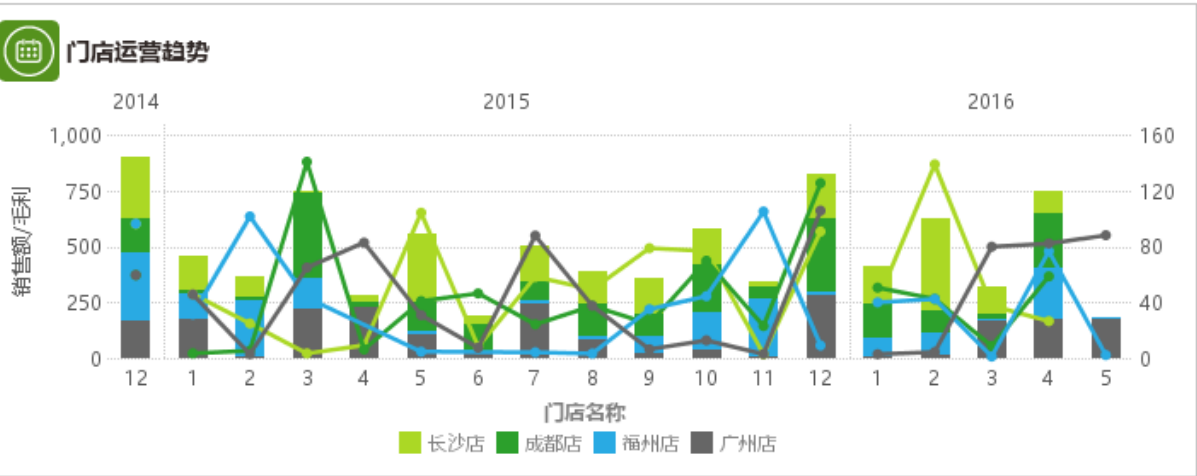


产品促销前后毛利差值分析



门店数据分析，指导连锁零售复杂的业务需求

YonghongTech Talk with Data 门店综合分析 门店： 门店选择(长沙店) 日期： 日期选择(2014-12-3 ->>- 2016-5-11)



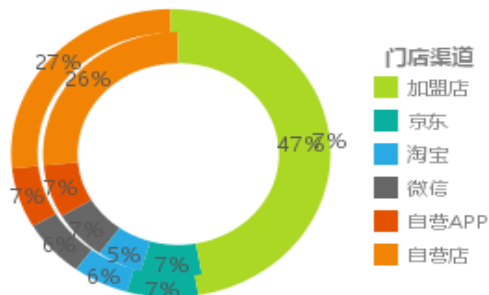
渠道数据分析，加强供应链管理



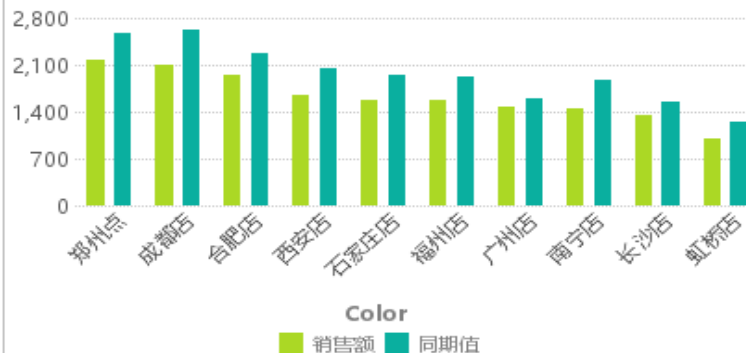
渠道分析

年度：2013

渠道销售额/毛利占比



TOP10实体店

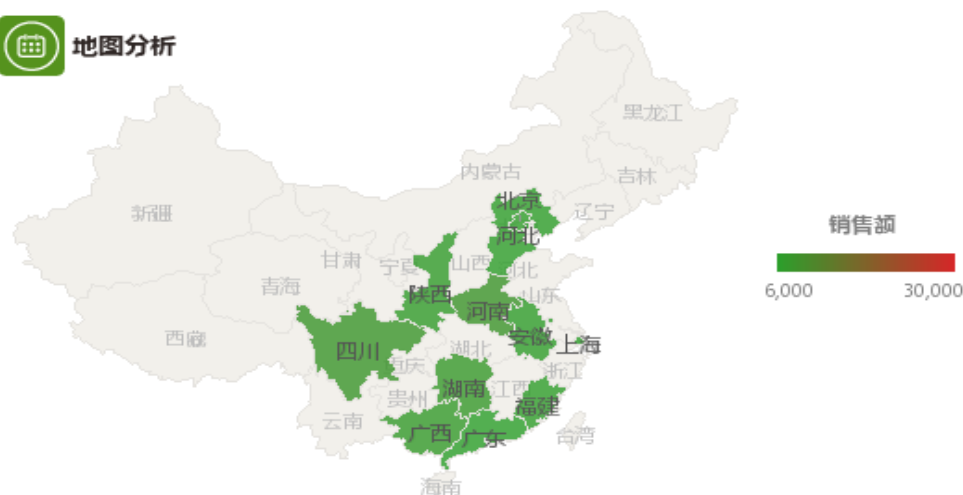


电商销售额毛利同环比

电商渠道：京东

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

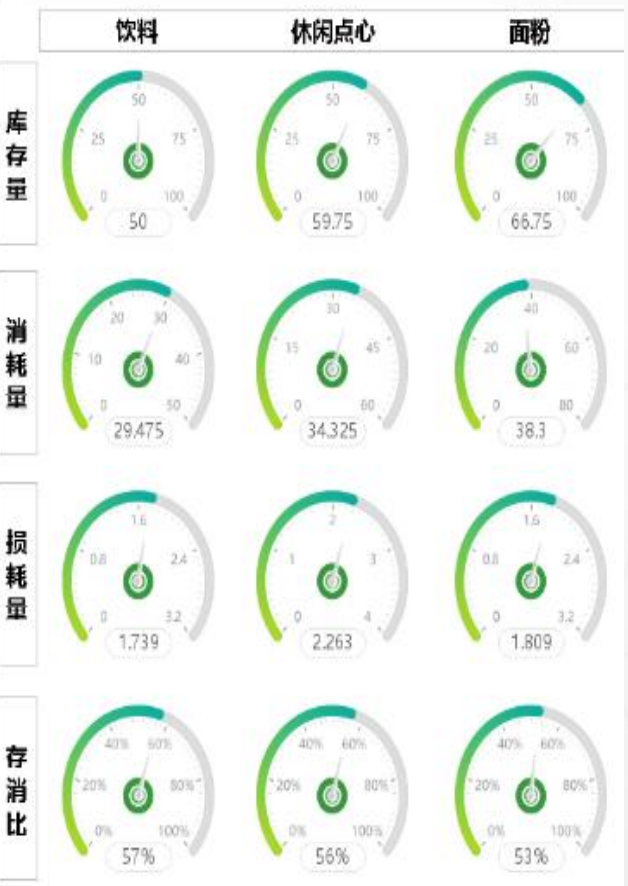
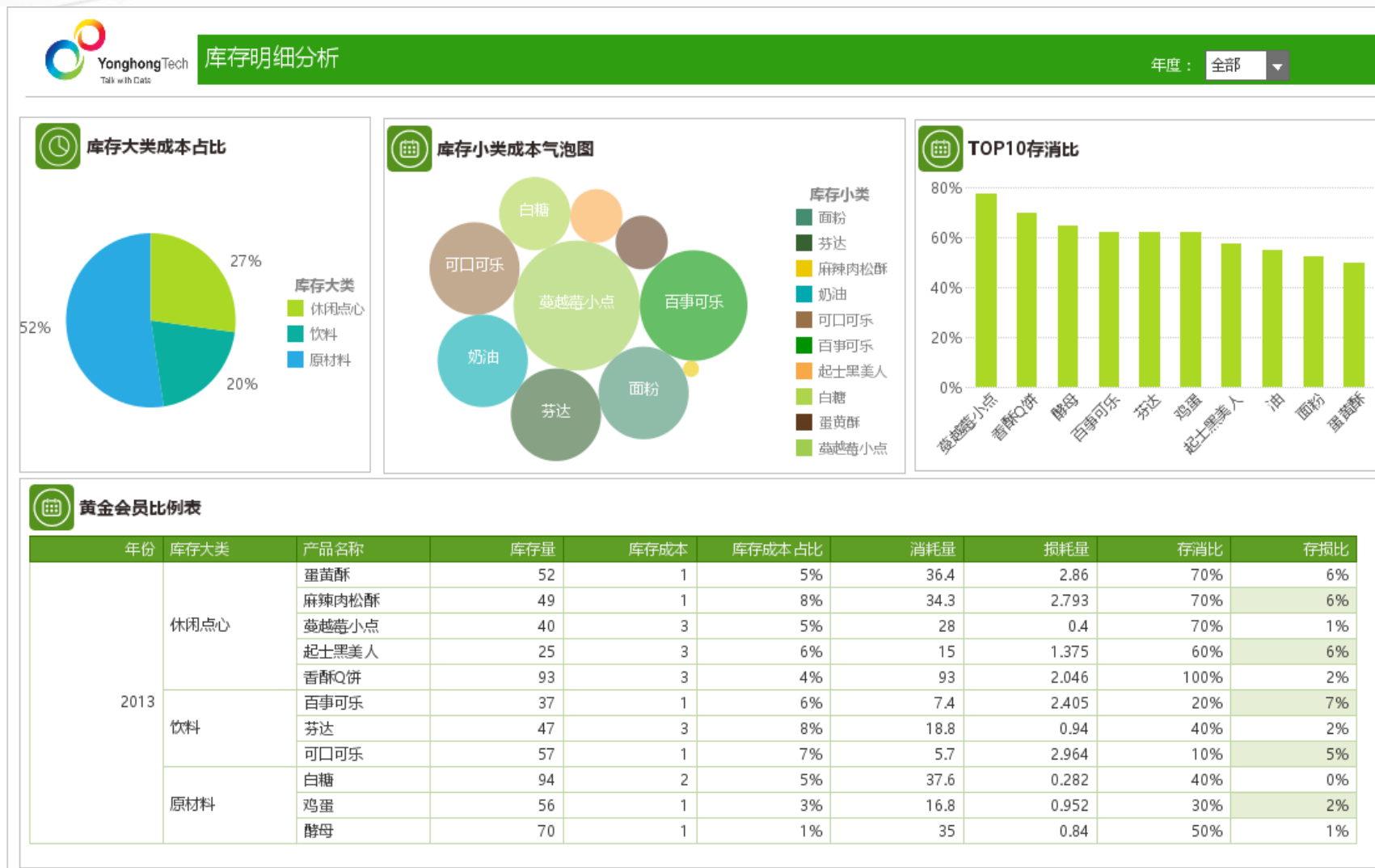
地图分析



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



商机分析



合同分析

2B营销

客户分析



产品分析



- 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

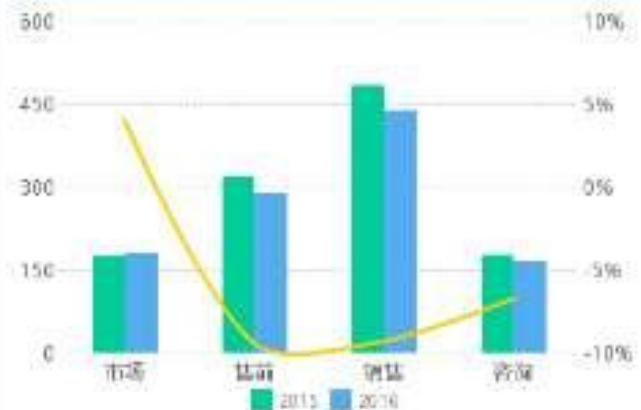
首页 > 商机管理 > 商机趋势

KA Group商机数趋势



各部门商机分布情况综合对比，能够帮助企业对未来项目机会会有清晰的了解

销售部门商机数对比



渠道商机数对比



商机明细表

2015-08-16 2016-07-19 渠道: 直销

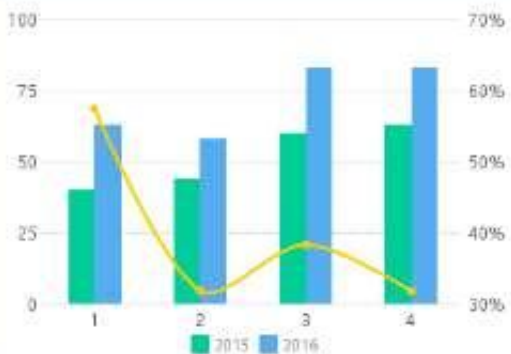
商机代码	商机录入日期	商机预计下单	商机状态	KA Group	客户名称	销售部门	销售姓名	主要产品	次要产品	销售渠道	合作伙伴名称
sj001058	2015-08-16	2015-10-30	汇款完毕	无	大瑞	销售	贾小龙	MPP数据库	深度分析	直销	
sj001059	2015-08-16	2015-11-14	汇款完毕	裕顺	大瑞	销售	贾小龙	MPP数据库	深度分析	直销	
sj001062	2015-08-17	2015-10-08	丢单结束	无	伟信保	售前	华富明	数据BI	深度分析	直销	
sj001065	2015-08-17	2015-10-26	丢单结束	无	卓仁	市场	刘文利	数据BI	MPP数据库	直销	
sj001066	2015-08-17	2015-11-22	丢单结束	世算	卓仁	售前	刘开峰	数据BI	业务咨询	直销	
sj001071	2015-08-19	2015-11-03	汇款完毕	世算	祥盛	售前	郑雷青	数据BI	深度分析	直销	
sj001072	2015-08-19	2015-11-15	汇款完毕	德成	正多	售前	李强凤	数据BI	MPP数据库	直销	
					同万	售前	杨才芝	深度分析	数据BI	直销	



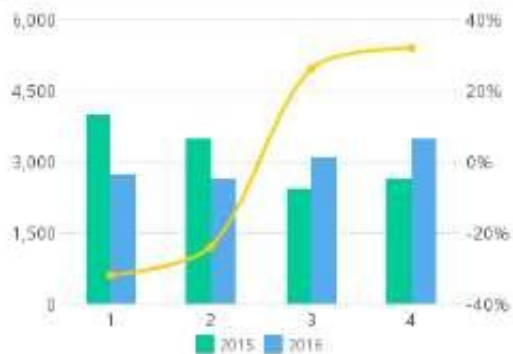
ToB营销垂直应用V1.0

首页 > 公司层面 > 销售团队

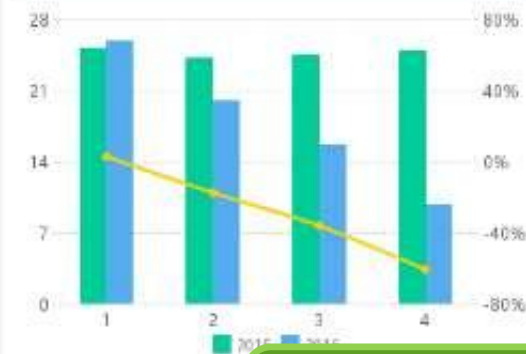
KA客户数量季度对比



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	客户注册资本(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	平均流程时长(天)	项目标志	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	丢单结束		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	瑞霖	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	瑞霖	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	瑞霖	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	22.97
sj000480	升飞伟	建筑装饰	15.2	226.5	1	2015-04-20	2015-09-17	75	丢单结束		27.3	0
sj000499	瑞霖	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

实时监控

销售漏斗

2015-01-01 到 2016-09-15



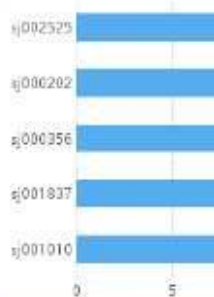
新增商机数量/比例
393 / 5.75%

销售漏斗综合健康度

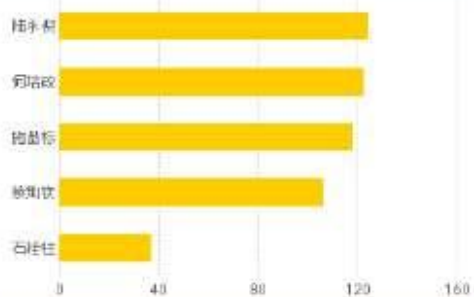
A

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

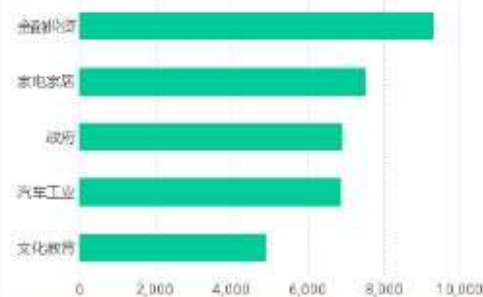
TOP5 关键商机



TOP5 关键销售



TOP5 关键交付团队



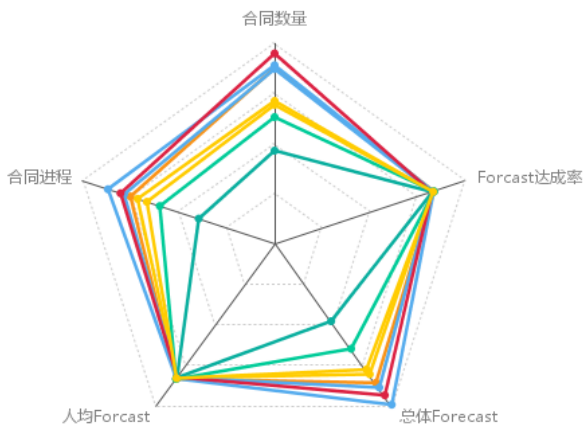


ToB营销垂直应用V1.0

销售预测

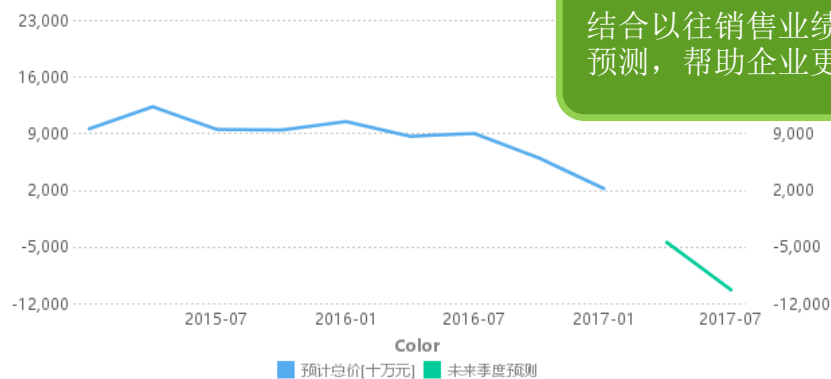
销售趋势预测

- 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

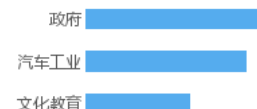


结合以往销售业绩情况，对后续的销售可能性进行预测，帮助企业更好地进行资源配置

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

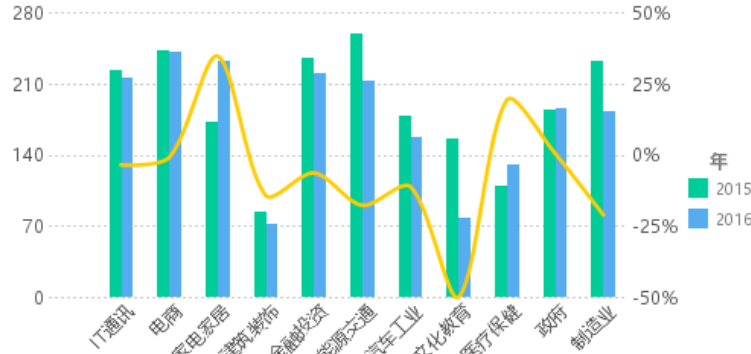
人员数量: 50

团队商机数: 69

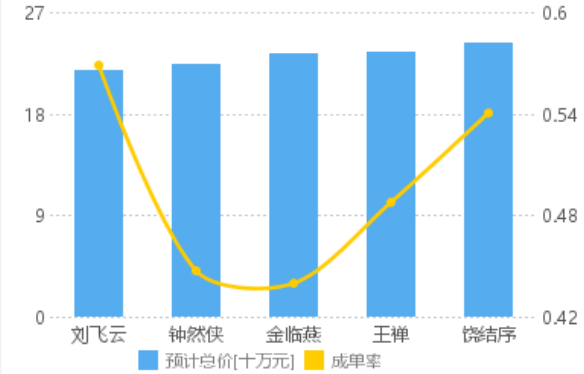
成单数: 61

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



人均成单金额



人均成单金率



人均进程率



人均转化率

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	42	72.33%	165.00%
杜茂仁	76	79.06%	32	1376	43	56.58%	74.47%
杜喜喜	189	146.93%	60	2220	37	195.69%	103.54%
高志新	102	128.79%	30	690	23	125.66%	123.20%
关彦帆	60	86.49%	34	340	10	125.00%	100.00%
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	40	208.09%	208.15%
华赞风	116	134.65%	44	836	19	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 > 公司层面 > 销售画像

销售人员基本信息

今年销售任务目标：



XS117

初级

销售姓名：余永机

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

- 文化教育
- 政府
- 制造业
- 医疗健康
- IT通讯



主要产品

- MPP数据体系
- 数据BI
- 深度分析
- 业务咨询

销售人员项目详情

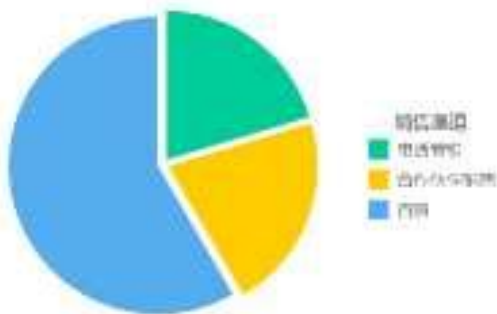
商机代码-商机	商机录入日期	商机下单日期	商机状态	主要产品	次要产品	预计总价(万)	实际收款总额
sj000042	2015-01-09	2015-06-06	汇款完毕	MPP数据体系	数据BI	43.2	42.54
sj000167	2015-02-06	2015-06-27	汇款完毕	数据BI	MPP数据体系	24.3	24.81
sj000279	2015-03-08	2015-08-22	汇款完毕	数据BI	MPP数据体系	50.4	52.96
sj000454	2015-04-18	2015-09-07	汇款完毕	数据BI	MPP数据体系	31.35	31.82
sj000885	2015-07-05	2015-07-08	汇款完毕	深度分析	数据BI	19.85	19.55
sj000950	2015-07-18	2015-08-06	汇款完毕	深度分析	数据BI	24.18	24.86
sj000969	2015-07-24	2015-12-29	汇款完毕	业务咨询	MPP数据体系	29.45	30.49
sj001082	2015-08-20	2015-12-24	汇款完毕	业务咨询	深度分析	30.4	29.13
sj001140	2015-09-02	2015-10-27	汇款完毕	深度分析	数据BI	25.2	23.71
sj001224	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

首页 > 商机管理 > 渠道管理

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：赵福祥

合作伙伴年营业额：170.9

渠道经理评级：初级

合作伙伴利润率：90%

总商机金额(十万元)：30.78

与去年相比

2015-01-03 至 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	合作伙伴评级	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	主要产品	次要产品	商机总额(十万元)	实际已收款总额
sj000062	汇款完学	2015-01-13	汇款完毕	合作伙伴	飞成	IT服务	解决方案长期合作伙伴	51.5	265.3	0.93	恩斌	修复BI	MPP数据集市	28.45	28.8
sj000285	慧康中华	2015-03-10	慧康中华	合作伙伴	飞成	IT服务	解决方案长期合作伙伴	51.5	265.3	0.93	曹斌	业务咨询	修复BI	22.5	0
sj000557	汇款完学	2015-05-05	汇款完毕	合作伙伴	飞成	IT服务	解决方案长期合作伙伴	51.5	265.3	0.93	苏群	MPP数据集市	业务咨询	30.04	30.57
sj000701	汇款完学	2015-05-31	汇款完毕	合作伙伴	飞成	IT服务	解决方案长期合作伙伴	51.5	265.3	0.93	杜志伦	业务咨询	深度分析	27.39	28.74
sj001181	汇款完学	2015-09-17	汇款完毕	合作伙伴	飞成	IT服务	解决方案长期合作伙伴	51.5	265.3	0.93	董庆涛	MPP数据集市	深度分析	31.81	29.59
sj001355	汇款完学	2015-10-23	汇款完毕	合作伙伴	飞成	IT服务	解决方案长期合作伙伴	51.5	265.3	0.93	陈军	MPP数据集市	修复BI	25.52	25.14
sj001989	汇款完学	2016-03-12	汇款完毕	合作伙伴	飞成	IT服务	解决方案长期合作伙伴	108	590.6	1.85	胡泳群	MPP数据集市	修复BI	66.95	67.84

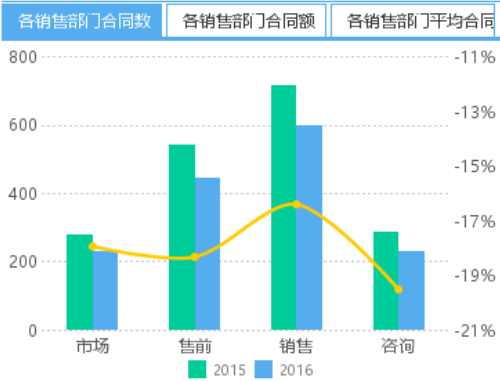
针对单一渠道的全面信息展现，帮助渠道团队更好地理解渠道合作伙伴的业绩能力和合作效果



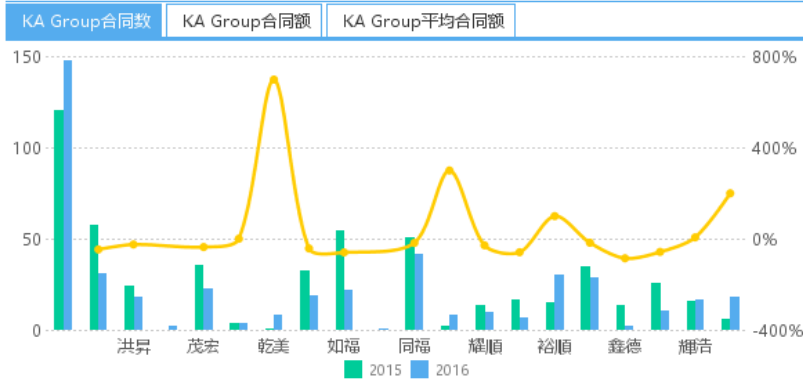
ToB营销垂直应用V1.0

首页 > 合同层面 > 产品画像

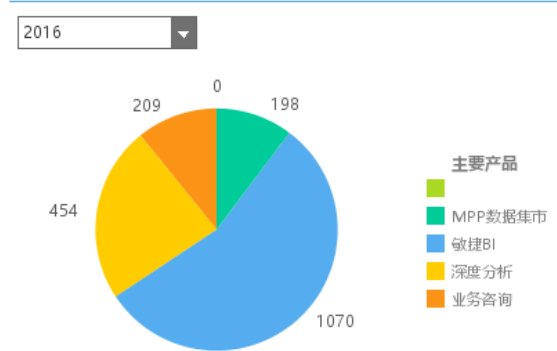
销售部门合同数据对比



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	张莉静	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	旺共	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

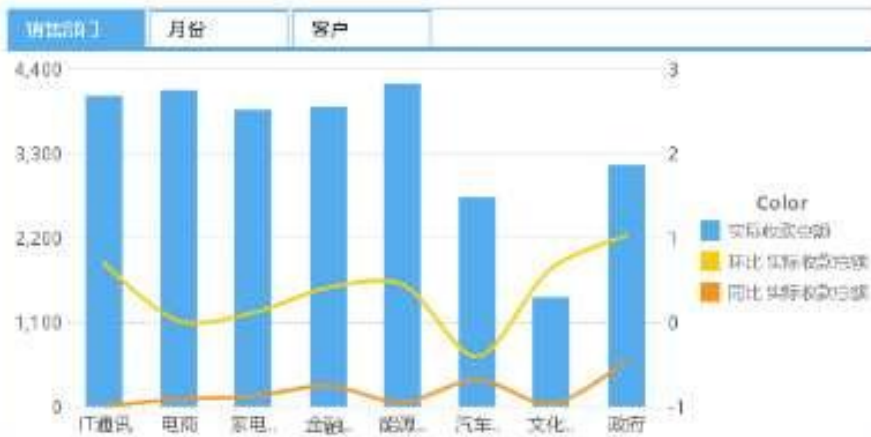
全面展现各个客户领域的合同销售情况，帮助企业从整体上了解各项目合同的分布及金况



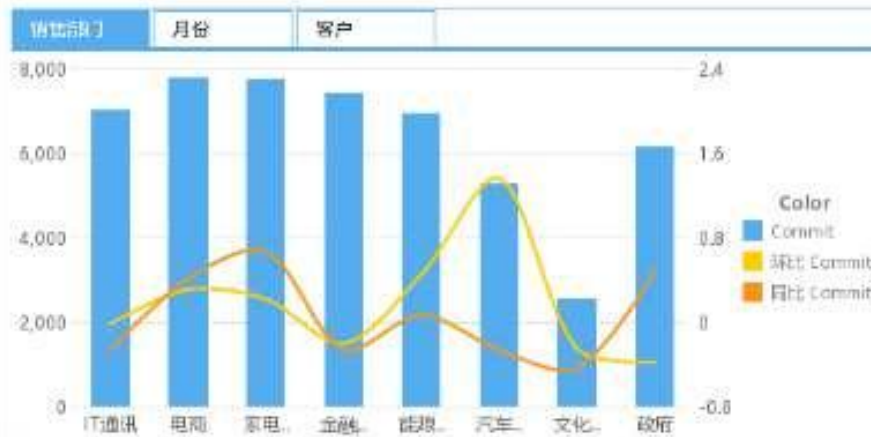
ToB营销垂直应用V1.0

Commit分析

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	258.6	83.51%
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%

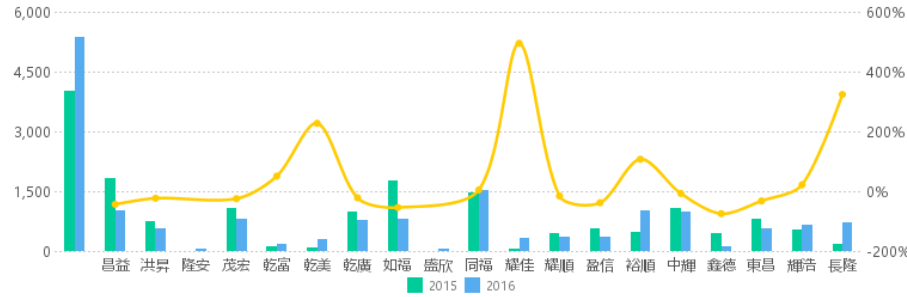
对合同的实际达成情况及回款情况进行多维度分析，帮助企业了解项目合同的达成进度



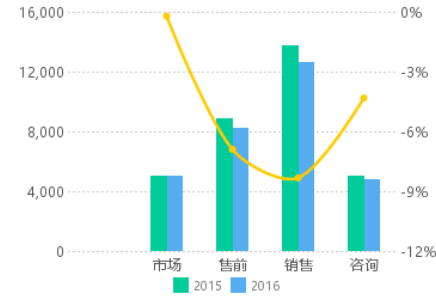
ToB营销垂直应用V1.0

首页 > 客户层面 > 客户画像

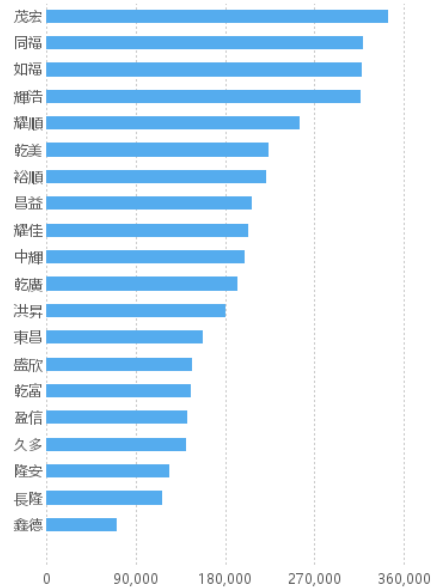
KA Group两年收入对比



销售部门两年收入对比



IT年度预算排行



总商机金额：**7356656**

客户明细表

2015-02-11 至 2015-10-12 KA Group: 東昌

KA Group	客户名称	IT年度预算(万元)	商机录入日期	下单日期	销售部门	商机状态	合同价(十万元)	实际收款总额
東昌	长巨益	2755	2015-03-09	2015-04-15	售前	汇款完毕	20.44	19.73
			2015-03-12	2015-05-22	销售	汇款完毕	21.83	20.97
			2015-03-26	2015-07-01	售前	汇款完毕	24.74	24.65
			2015-03-29	2015-09-02	市场	汇款完毕	29.64	29.21
			2015-05-04	2015-07-05	销售			
			2015-05-09	2015-10-07	咨询			
			2015-09-09	2016-03-04	销售			
			2015-10-06	2015-10-23	销售			
			2015-10-09	2016-03-30	市场			
			東昌	富皇	1117	2015-04-07	2015-07-05	咨询
2015-04-27	2015-07-05	售前				汇款完毕	25.08	25.02
2015-05-10	2015-11-01	咨询				汇款完毕	19.09	18.99
2015-07-03	2015-11-15	售前				丢单结束	38.4	0
2015-07-05	2015-12-25	销售				汇款完毕	30.44	30.29
2015-07-16	2015-10-02	销售				汇款完毕	25.22	24.13
2015-08-15	2016-01-23	咨询				汇款完毕	29.6	29.56
2015-08-24	2015-10-19	售前				汇款完毕	22.32	22.06
東昌	贵巨	1862	2015-09-21	2015-12-16	咨询	丢单结束	29.74	0
			2015-03-04	2015-07-21	销售	汇款完毕	36.84	36.39
			2015-03-09	2015-07-12	售前	汇款完毕	20.17	19.9

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](#) > [客户画像](#)

客户基本信息



客户名称:

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%

中小客户

销售团队信息



团队评级: B

项目编号:

项目经理	级别	成本	人天	金额
刘乔枚	初级	14	11284	
售前支持: 王承若	初级	11	4015	
实施人员1: 温灼至	高级	11	6127	
实施人员2: 俞荔洋	中级	12	6828	

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)	实际收款总额
sj000051	百益	2015-01-11	45	汇款完毕	直销	潘琦琦	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	孙逊诚	敏捷BI	深度分析	31.56	31.34
sj000492	百益	2015-04-23	21	汇款完毕	直销	刘乔枚	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	莫斯	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	王麒坤	敏捷BI	MPP数据集市	25.22	25.06
sj000831	百益	2015-06-26	159	汇款完毕	电话营销	王麒坤	敏捷BI	深度分析	24.42	23.39
sj000965	百益	2015-07-24	174	汇款完毕	合作伙伴销售	孙逊诚	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	曹长彪	敏捷BI	MPP数据集市	35.47	35.1
sj001427	百益	2015-11-10	27	丢单结束	直销	曹熙生	敏捷BI	MPP数据集市	33.39	0
sj001486	百益	2015-11-23	152	汇款完毕	直销	王麒坤	MPP数据集市	敏捷BI	25.85	25.32

<http://www.yonghongtech.com/>

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



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美誉,拖拽式的简单操作使得人人都能以自服务的形式进行数据分析,它的快速获得

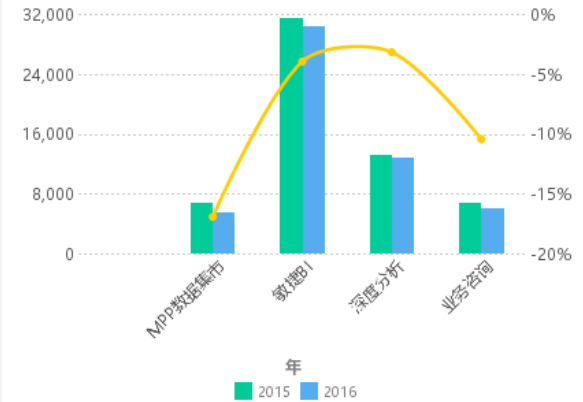
MPP数据集市

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,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数据量,帮您轻松应对大

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	丢单结束	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	丢单结束	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	丢单结束	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	丢单结束	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

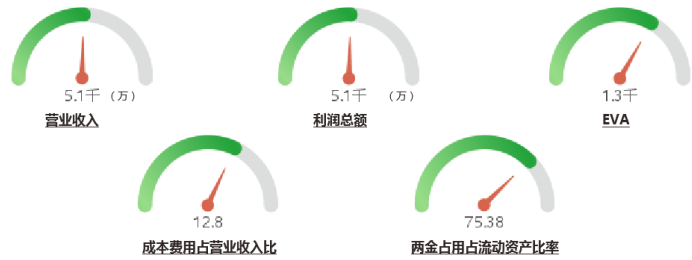
财务分析框架





集团领导管理驾驶舱

重要指标预警



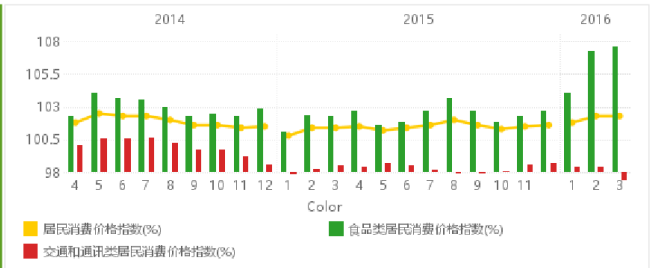
年度: (2015) 月份: (1; 2; 3; 4; 5)

指标	预算	当期	预算完成情况	同比情况
EVA	2,153	1,332	● 61.87%	↓ 89.69%
成本费用占营业收入比	18.683	12.802	● 68.52%	↑ 107.91%
利润总额	5,203	5,096	● 97.94%	↓ 96.47%
两金占用占流动资产比率	57.109	75.38	● 131.99%	↑ 110.01%
营业收入	5,105	5,082	● 99.55%	↑ 108.75%

主要经济指标

年度: (2015)

中航军工指数今日走势
CPI



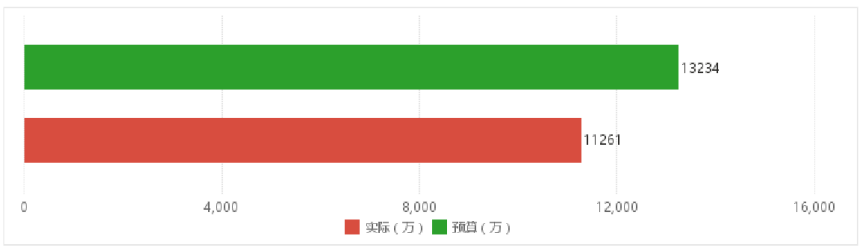
重大事项

[了解更多>](#)

- 2016-04-18 飞越4500公里 爱飞客产业援疆 爱飞客新疆首航大型系列活动
- 2016-04-18 南方宇航EPS销售收入过5亿
- 2016-04-17 国家测绘地理信息局领导到直升机所、昌飞调研
- 2016-04-16 中航工业精益六西格玛研究所组织航空制造业生产管理提升研
- 2016-04-15 西飞获MA60飞机H状态补充型号合格证
- 2016-04-15 南方公司“创客”开拓高端民用市场
- 2016-04-15 安阳爱飞客飞行大会将于5月底举行
- 2016-04-14 中航飞机召开管理创新工作会
- 2016-04-14 2016中国标杆医院学习之旅走进航空总医院
- 2016-04-14 航空总医院数字化信息系统顺利上线运行

总体预算

年度: 2015



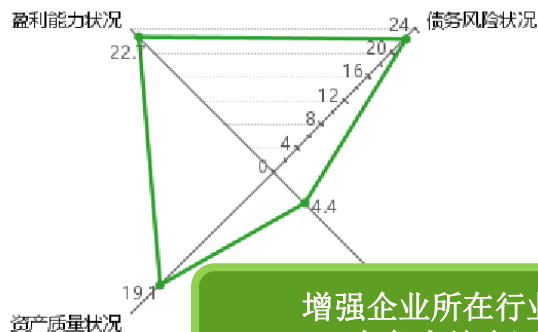


KPI业绩评价

板块：A航空

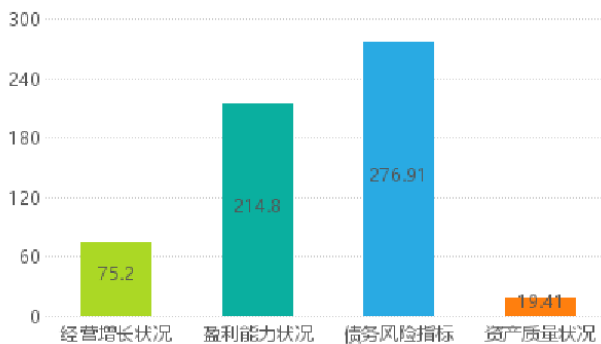
年度：2015

雷达图



增强企业所在行业洞察
竞争力综合评价

指标柱状图



公司明细表

类型	指标	档次	得分	满分	优秀值	实际数
债务风险状况	带息负债比率	较低	0.8	2.5	49.9	83.01
	或有负债比率	优秀	7.4	7.5	0.7	4
	速动比率	优秀	2.3	2.5	169.4	60.89
	现金流动负债比率	优秀	2.3	2.5	42.3	86.48
	已获利息倍数	优秀	2.4	2.5	4	6.89
	资产负债率	优秀	7.1	7.5	51.4	35.64
小计			22.3	25	317.7	276.91
盈利能力状况	成本费用利润率	优秀	3.2	2.5	10.5	110.86
	净资产收益率	优秀	11.2	12.5	7.4	12.93
	销售利润率	优秀	2	2.5	9	35.8
	盈余现金保障倍数	优秀	2.2	2.5	6.3	3.71
	资本收益率	优秀	0.7	2.5	5.8	40.26
	总资产报酬率	优秀	3.4	2.5	6.8	11.24
小计			22.7	25	45.8	214.8
经营增长状况	净资产收益率	较差	-0.5	2.5	21.5	-8.18
	总资产报酬率	较差	-0.7	2.5	2.4	0.12
	成本费用利润率	较差	1.4	5	107.2	95.56
	盈余现金保障倍数	优秀	4.2	7.5	15.4	-12.3
小计			4.4	17.5	146.5	75.2
资产质量状况	不良资产比率	优秀	8.75	8.75	0.9	0
	应收账款周期率	优秀	2.2	2.5	15.6	5.34
	总资产周期率	优秀	5.45	8.75	1.1	0.23
	流动资产周期率	较差	0.7	2.5	4	2
	资产现金回报率	优秀	2	2.5	14.9	11.84
小计			19.1	25	36.5	19.41
总体得分			68.5	92.5	546.5	586.32

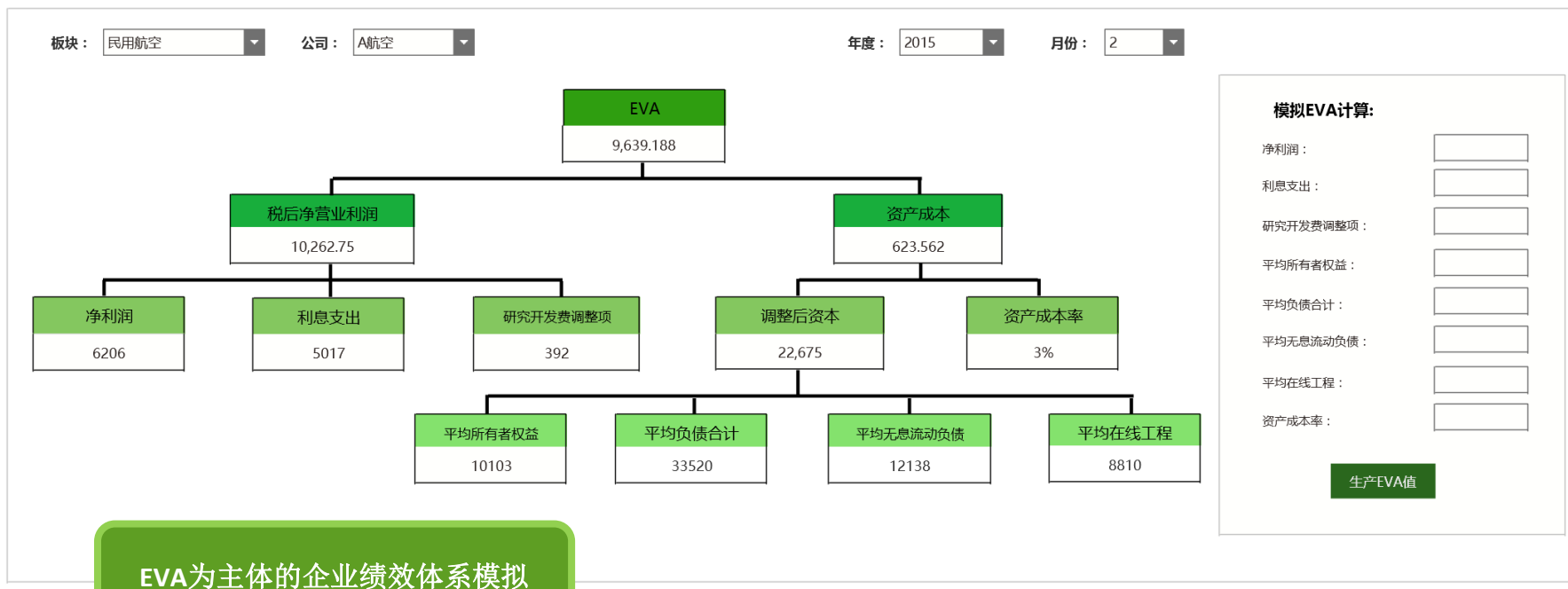
- EVA (Economic Value Added) 即经济价值增加值，是营业利润减除资本成本后企业经营所产生的价值增长
- 核心理念：资本是有成本的；使用有“纪律”，责权利要统一；价值创造是核心；达到多方共赢。
- EVA的应用：（1）价值衡量的标准；（2）价值管理的工具；（3）树立价值创造的理念，建立由6M组成的企业价值管理体系

“...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



价值评估 (EVA) 模拟

原始数据 > 模拟数据



EVA为主体的企业绩效体系模拟

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



政府&军工

东城区政府 佛山禅城区政府 青海政府 中山区政府 广东出入境检验检疫局
上海市人民政府 济南市公安局 湖南交通管理局 山东交警 陕西公安厅 潍坊市公安局
总后勤部 中国航天五院 中国航天三院 海南省财政厅 上海国资委 华山旅游局
航天信息 Space Star 中国航材技术学院 北京市食品安全监控中心 江苏省地方税务局 贵阳农厦
重庆国税 中国电子科技研究院 TRRT 中铁大桥科学研究院 CFTC
浙江省中小企业发展促进会 国家旅游局 中国民航 TravelSky 南京841研究所
河北省科学院应用数学研究所 青岛市经信委 中国新兴集团 中国科学技术部
贵州省“十二五”规划编制委员会 中国航天 贵阳市信息中心 中国财政部 江苏环保

IT行业

HUAWEI 北信瑞霖 ZTE中兴 inspur浪潮 ccit.net 万达信息
StarTimes 梦兰神彩 SuperMap newtouch ASUS 华硕华硕-华硕华硕
ZTC 中国西天 北京华软世纪科技有限公司 Beijing Huaruan Century Technology Co., Ltd 鼎安科技
新疆易天 Neusoft东软 博意科技 BEYONDSOFT 赛思信安 SCIDATA
上海市数字证书认证中心 EVSOFT

互联网行业

babytree 积米盒子 途家 名传 百程旅游网
海xue嗨学网 Aoyou遨游网 药品终端网 天溯科技
Olymech ADWAYS TEAMSUN 舞泡 AdMaster
招聘在线 SYSTEMEX 精域集团 LOHO 眼镜生活 上海我礼电子商务有限公司
途途 SUPER SOCO 铁甲CLHome.com 新华文轩
讯库 V大夫 云积分 喜阳和 咖啡网 ONE APM

能源行业&电力行业

国家电网 SNPTC 中国能源 CCTEG 融联得 WARMLAND 中国大唐集团公司 SINOVEL
国家电网 STATE GRID 国家电网 STATE GRID 国家电网 STATE GRID 国家电网 STATE GRID 国家电网 STATE GRID
中国南方电网 CHINA HUADIAN CORPORATION 金风科技 GOLDWIND 中广核 CGN
中国石化 SINOPEC 中国石化北京燕山分公司 中广核 华源电力控股有限公司

金融行业

中信银行 CHINA CITIC BANK 富国基金 Fullgoal Fund 中国银联 China UnionPay eBank 中国光大银行
龙湾农商银行 LONGWAN RURAL COMMERCIAL BANK 华夏银行 HUAXIA BANK Union P&C 浦发银行
海尔消费金融 H 聚宝隆 光大证券 EVERGLIGHT SECURITIES 泰康人寿
中国平安 PINGAN 中国民生银行 CHINA MINSHENG BANKING CORP., LTD 晋商银行 JINSHANG BANK 中国平安
华泰证券 HUATAI SECURITIES 阳光保险集团 Sunshine Insurance Group 东北证券 建元资本
佰仟金融 BILLIONS FINANCE 中金所技术公司 CFFEX Technology 中金支付 昆山农村商业银行
生命人寿 SING LIFE 兴业银行 INDUSTRIAL BANK, LTD.

零售行业&地产行业

永辉超市 Carrefour 家乐福 FAST FISH 快鱼连锁 卓越集团
大悦城 Meet all 万科 海天 中国烟草
上房物业 cdf 百草味 Enjoy IT 昂捷 途牛

电信行业

中国移动 China Mobile 中国移动 China Mobile 中国移动 China Mobile 中国移动 China Mobile
中国移动 China Mobile 中国电信 CHINA TELECOM 中国电信 CHINA TELECOM 中国电信 CHINA TELECOM
东信 EASTCOM 咪咕视讯 工业和信息化部电信研究院 ZTEICT 中兴网信

制造业

Apple Haier Letv乐视 FOTON 福田汽车 贵州茅台集团
GREE格力 美的 Midea QM 曲美家居 重庆川仪
福田金融服务 LANDI联迪 Skyworth 创维 COSIC 航天晨光

咨询&服务业

iResearch 艾媒咨询集团 SOCIAL 新浪数据 SINSFRITH 深信诺 中国体育彩票
中邮物流有限公司 北京中怡康时代市场研究有限公司 金吉列留学
盛康体检 安能 ane 腾讯 TENCENT J.C TRANS 捷程物流 GTA 国泰君安

传媒行业&医院

太美医疗系统 MobileMD System 上海闵行区中心医院
名医主力 鹏博士 Starcom MediaVest Group



CDA 数据分析师
www.cda.cn

THANKS

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