

三 直播介绍



SMARTBI 思迈特软件 | Smartbi项目案例分享公开课 第2期

新能源行业的挑战与对策： BI平台入场破局

适用对象
数据分析师 业务分析师

直播时间
7月18日 19:30-20:30

胡洁玮
BI数据分析师

课程亮点

- ▶ **释放数据效能，贯穿业务全链路：**
顺应时代潮流趋势，企业开始数字化转型，但在该过程中，因为各种原因产生的数据孤岛效应，该如何去解决？
- ▶ **场景案例解读，驱动知识转化与应用：**
详述了从线索到回款的全链条数据分析应用场景，使得数据分析更加高效和易于理解，有助于快速响应市场变化和内部管理需求。
- ▶ **场景案例实操，数据高效转化：**
利用数据分析直观呈现市场态势，助力企业精准调整跟进策略，优化产品方向，高效把握业务亮点与市场机会。

扫码预约直播
前**10**名可免费获得1对1辅导



01.

课程宣讲

02.

有奖竞答（奖品：188麦豆）

03.

互动答疑

04.

问卷抽奖（奖品：188麦豆）



某新能源企业销售分析案例实战

新能源行业的挑战与对策：BI平台入场破局

讲师：胡洁玮



目录 CONTENT

01

新能源企业发展趋势

顺应时代潮流趋势，企业开始数字化转型，但在该过程中，因为各种原因产生的数据孤岛效应，该如何去解决？

02

业务链分析应用场景

详述了从线索到回款的全链条数据分析应用场景，使得数据分析更加高效和易于理解

03

场景实例操作

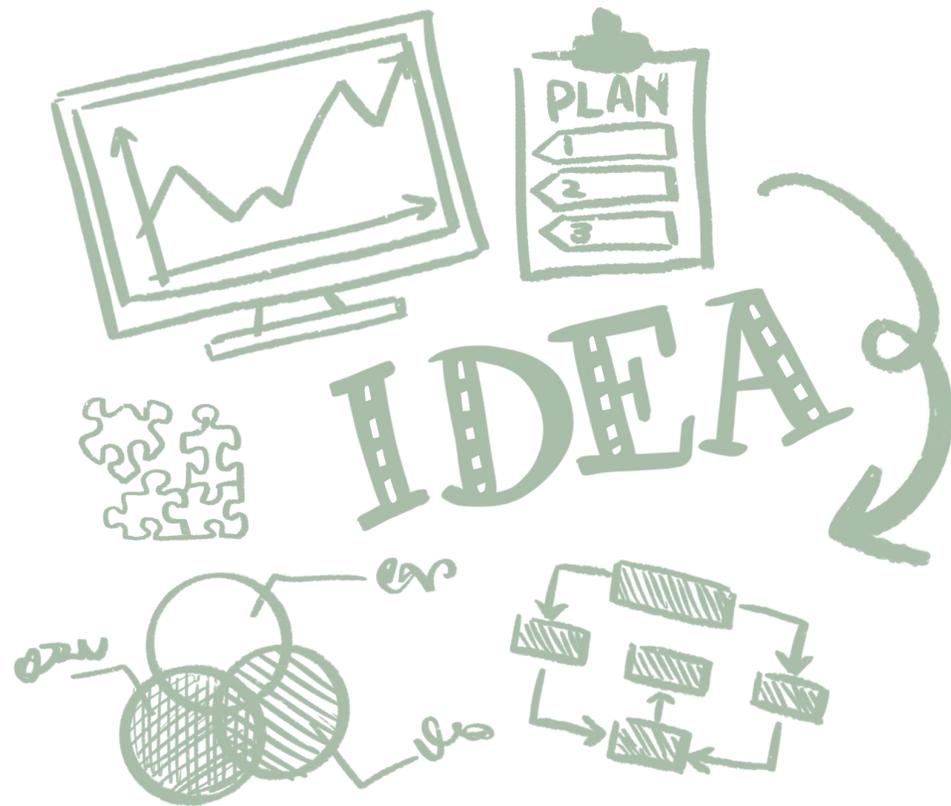
利用数据分析直观呈现市场态势，助力企业精准调整跟进策略，优化产品方向，高效把握业务亮点与市场机会。





PART ONE

新能源企业发展趋势



三 背景现状

BI平台入场解决数据孤岛现象，实现数据分析

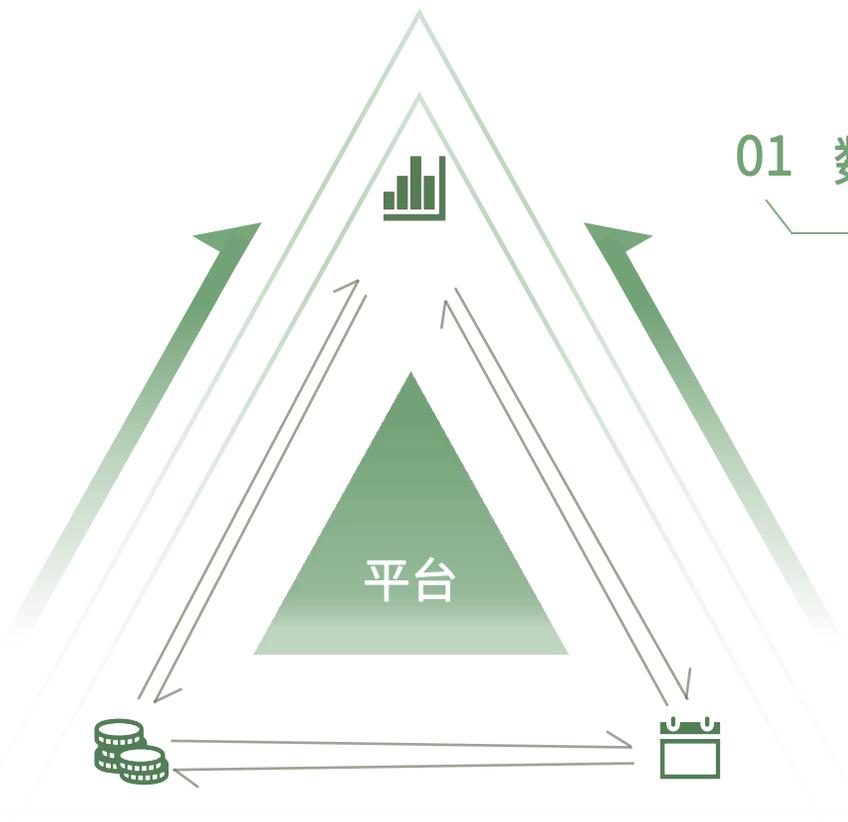


随着全球对清洁能源的需求不断增加，锂电新能源行业展现出了强劲的发展势头和巨大的市场潜力。现如今行业进入到产能阶段性、结构性过剩阶段。随着产业链库存的增加和需求的下滑，行业掀起订单争夺以及价格战。

该企业有SAP、CRM(salesforce)、excel数据，但是各系统之间没有打通，出现了数据孤岛问题。在订单争夺以及价格战上，因为数据分析方面较为薄弱，往往需要通过降价去争取订单

因此领导层决定引入BI平台，希望可以解决数据孤岛问题，并且提升数据分析能力，增加自身企业的竞争优势

三 企业BI数据分析平台-痛点分析



01 数据不能直接用

由于数据**标准不统一**、**采集方式异质**等原因，企业各部门在收集数据时会产生重复行为，造成了数据的重复、冗余、无效等情况，影响了数据的质量和准确度。各个系统之间的数据交互不畅

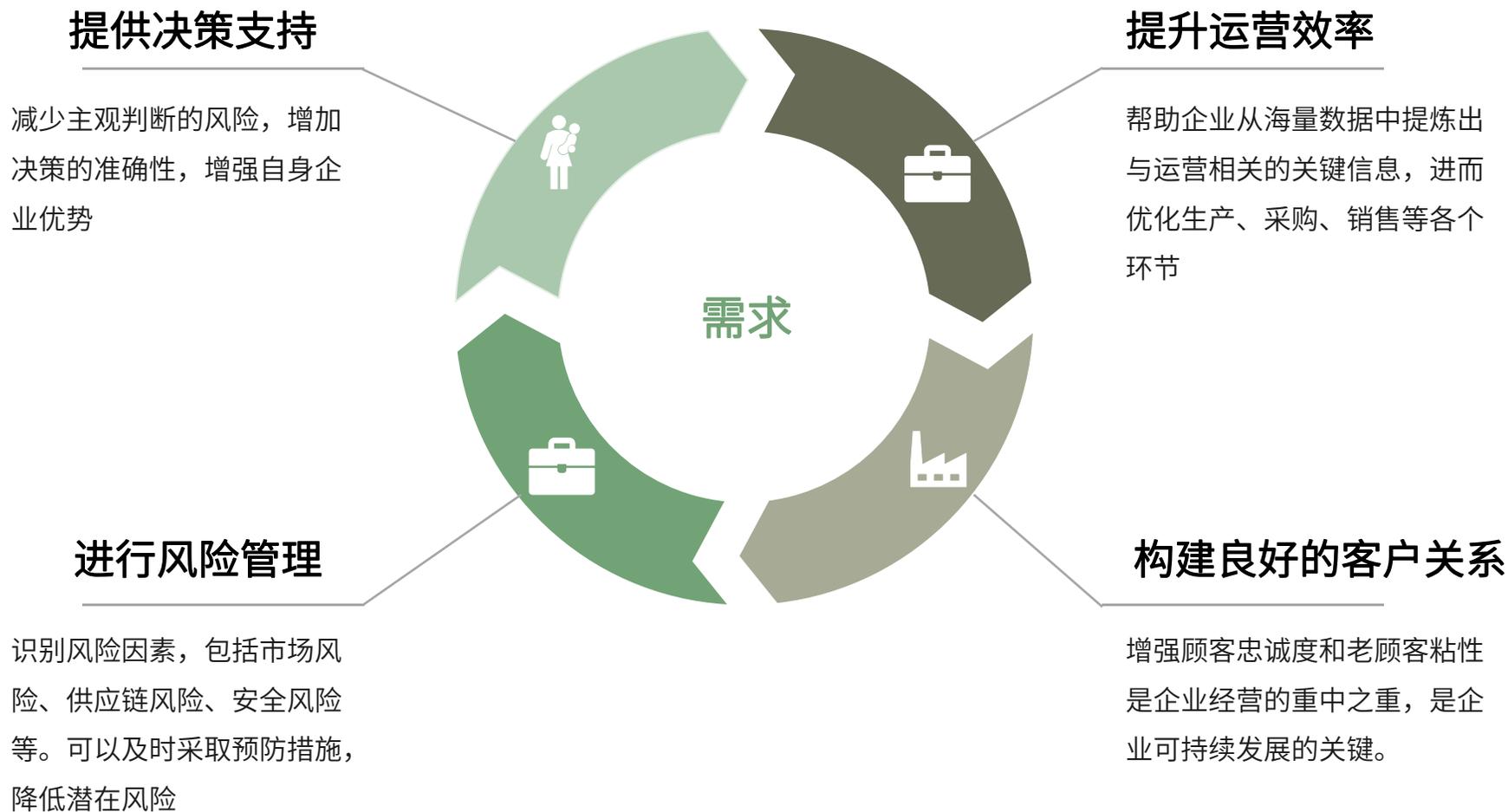
02 数据不准确

以销定产，呆滞库存。都是后滞管理，每个季度做一次，线下**数据不准**，**耗时长**。呆滞问题没有告警，导致报废，影响公司的经营数据

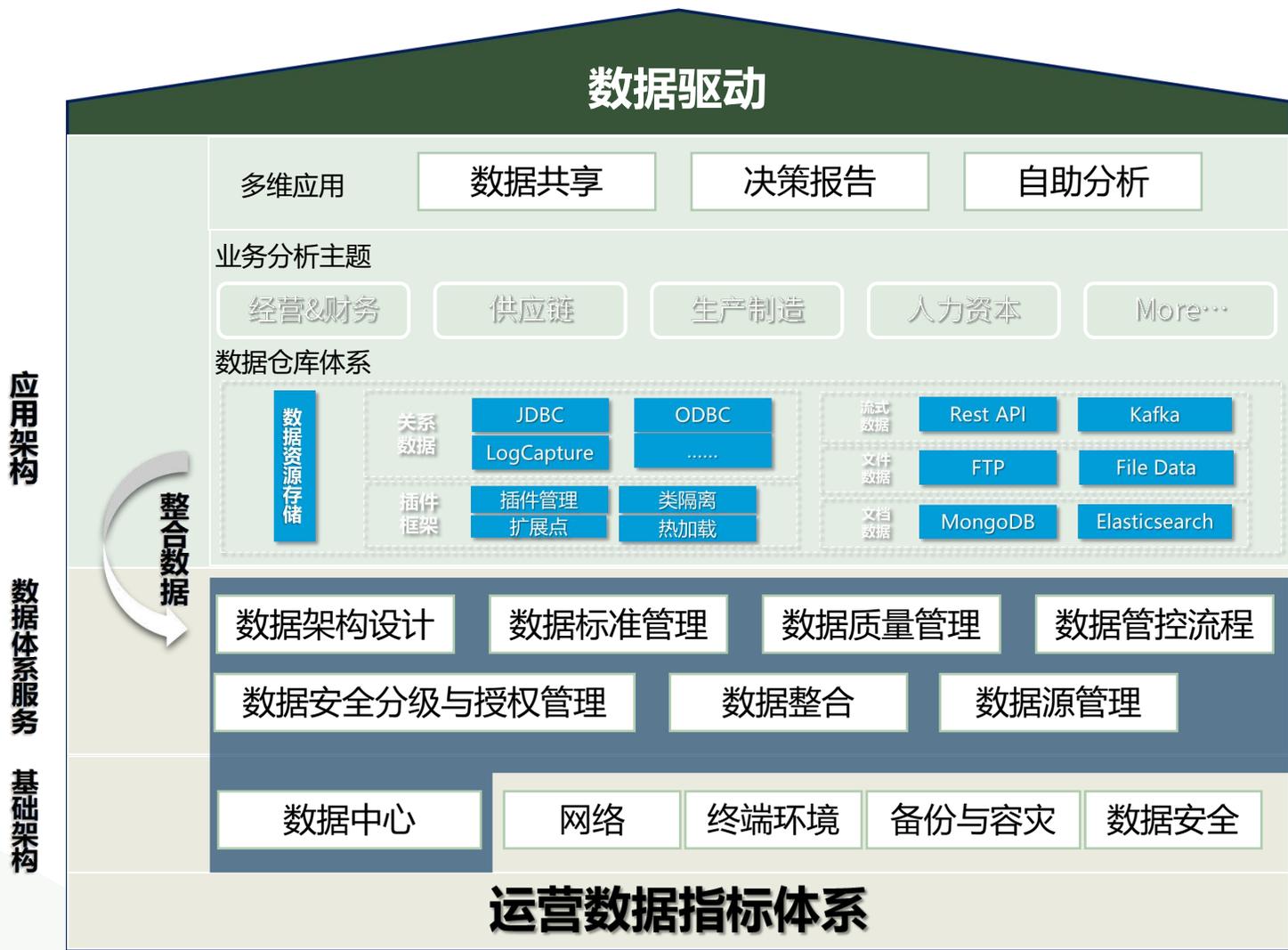
03 数据不会用

锂电全产业链产品价格出现大幅下跌，行业掀起订单争夺以及价格战，**没有进行成本预测**，降价过多导致亏损，降价较少，订单无法完成

三 企业BI数据分析平台-需求分析



三 解决方案



方法体系

- ✓ 以终为始的业务分析
- ✓ 全局数据规划设计
- ✓ 数据资产盘点
- ✓ 数据标准及质量规范
- ✓ 数据计算能力沉淀
- ✓ 数据服务梳理
- ✓



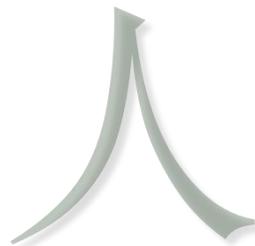
平台工具

- ✓ 数据湖技术
- ✓ 数据移动
- ✓ 数据资产与治理
- ✓ 数据工场
- ✓ 可视化分析
- ✓ 算法工场
- ✓ 计算引擎
- ✓ 数据智能服务
- ✓ VPA/RPA机器人
- ✓ 数据运营平台
- ✓



组织机制

- ✓ 首席数据官(Chief Data Officer)
- ✓ 数据业务角色及岗位
- ✓ 数据技术角色及岗位
- ✓ 数据运营部门及岗位
- ✓ 数据管理制度体系
- ✓ 数据价值评估体系
- ✓

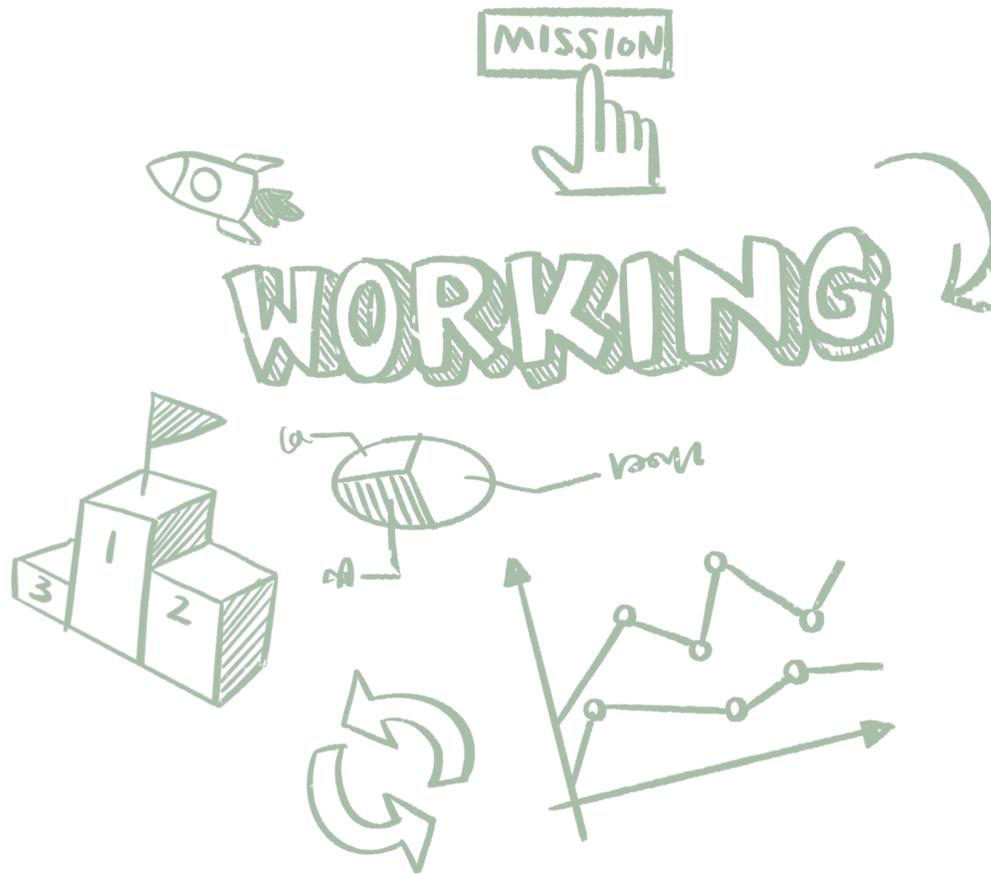


第一部分 新能源企业发展趋势



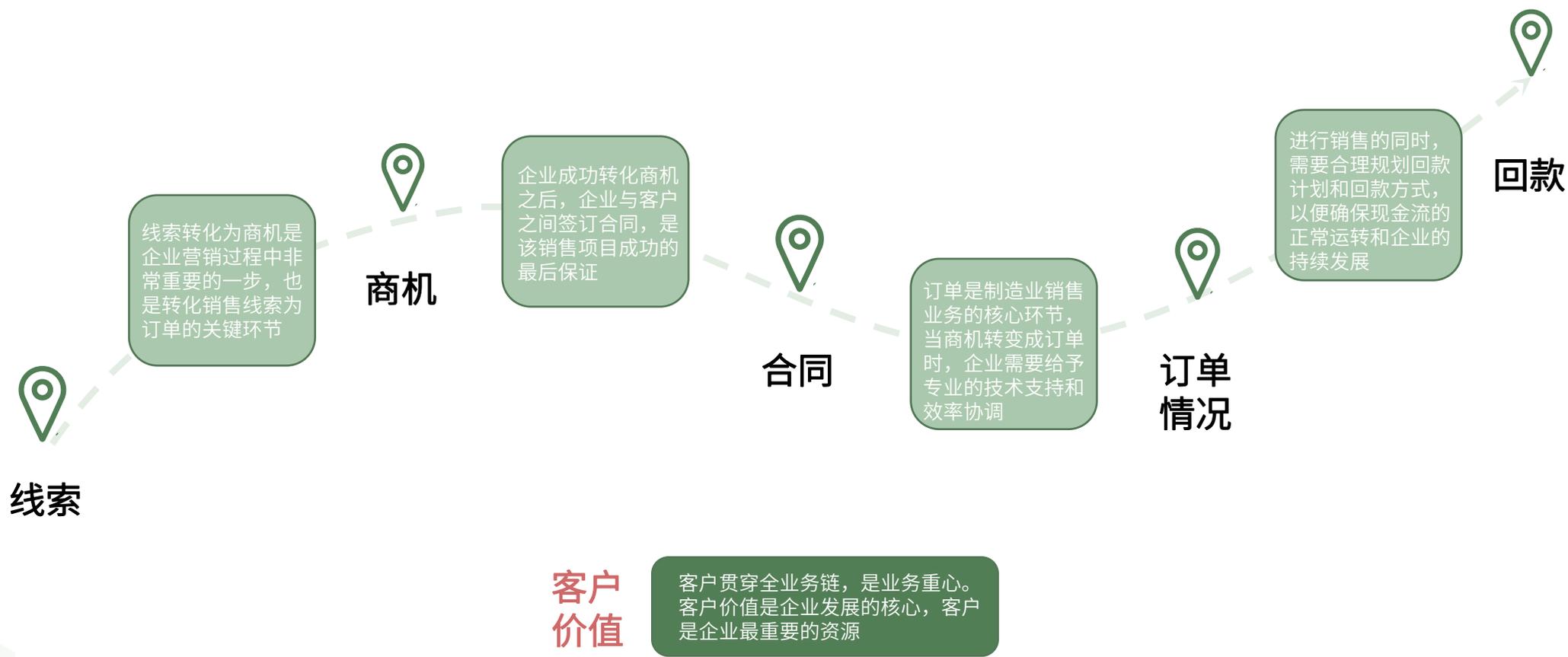
PART TWO

业务链分析应用场景



三 业务链

线索推进到回款，智能销售管理



三 实现效果：线索分析

任何一家企业的最终目的都是要盈利，而盈利的方式就是通过销售机会来实现。而销售机会需要足够数量的高质量销售线索支撑，否则企业很难长期生存。



线索来源分析

不同来源的线索可能代表了不同类型的客户群体及其需求特征。分析线索来源可以帮助企业更好地理解目标市场的偏好，定制更加贴近客户需求的产品或服务。

线索转化分析

通过分析哪些渠道产生的线索质量高、转化率高，企业可以针对性地增加在这些高效渠道上的投入，减少在低效渠道上的花费，从而优化整体营销资源的分配。

三 分析思路



指标展现重要数据，直观显示线索整体情况，方便业务人员了解当前的业绩情况

通过线索转化客户分析，可以识别出销售流程中的高效与低效环节。有助于优化销售策略，减少潜在客户的流失，提高转化效率

通过区域线索分析，了解不同区域的线索情况，针对线索较少的区域进行策略调整

帮助企业更好地理解哪些渠道产生的线索质量更高，从而可以更加合理地分配销售和市场资源

通过线索趋势分析，可以预测未来的销售潜力和市场走向，为制定销售策略和库存管理提供依据

明确在哪个环节或因为哪些具体原因导致线索被退回，从而改进销售策略和流程，提高转化效率

三 实现效果：商机分析

有效的商机管理可以帮助企业更好地把握市场机遇，实现业务增长。提高企业的竞争力和灵活性，帮助企业在激烈的市场竞争中脱颖而出。通过商机分析，更好地了解自身的发展需求，制定更加精准的发展战略，实现企业可持续发展。



资源配置

基于商机分析的结果，企业可以更有效地分配资源，包括资金、人力和技术，以最大化回报

决策支持

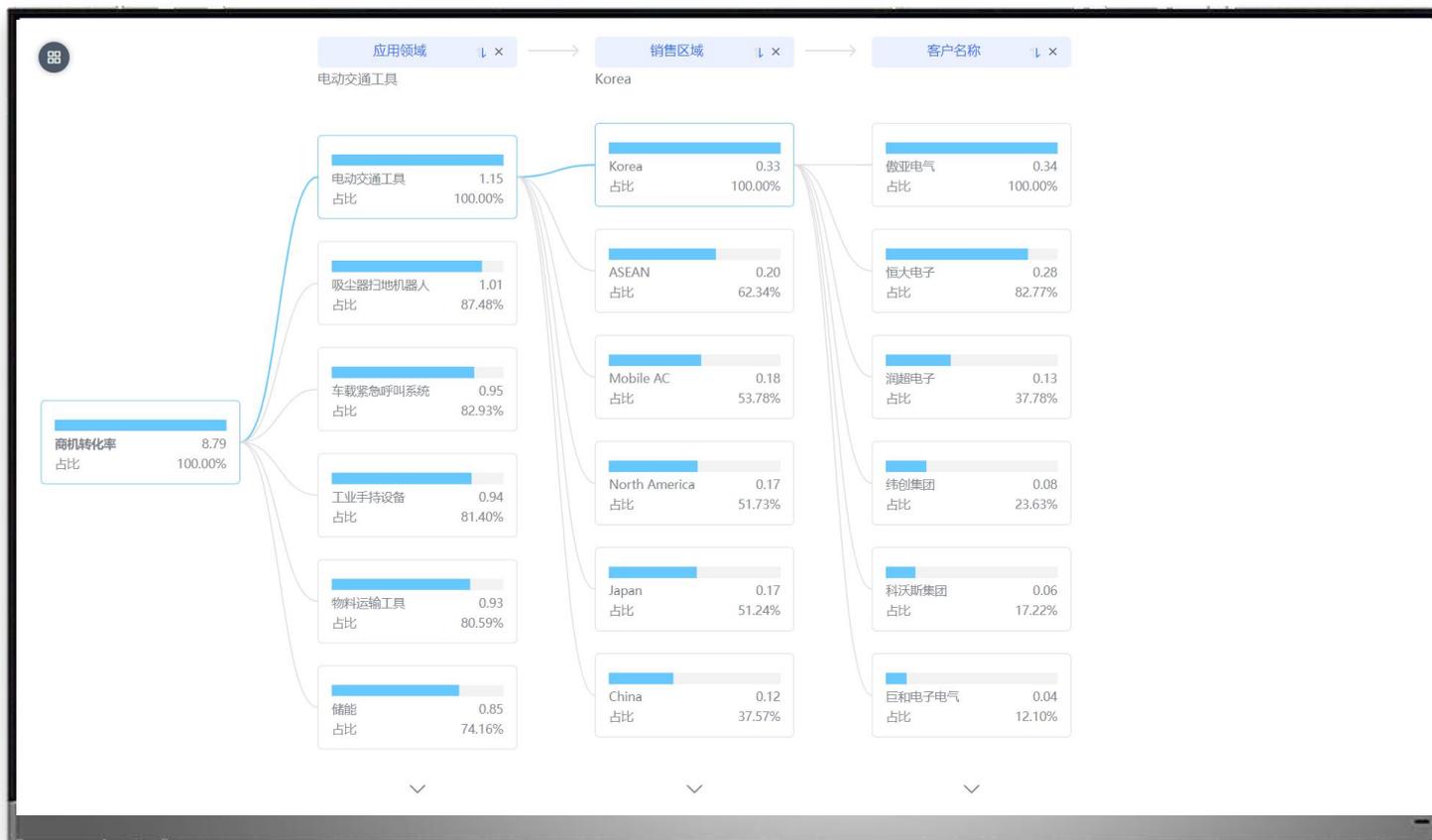
为高层管理人员提供数据驱动的决策依据，减少决策过程中的不确定性和主观性

战略规划

帮助企业更好地了解和掌握市场需求和趋势，及时发现商业机会，辅助制定商机跟进策略和产品改进建议以及研究方向

三 跳转效果：商机转化率分析

商机转化率是企业市场营销的重要指标之一。提高商机转化率不仅可以直接促进企业快速增长，还能建立长久的客户关系和降低运营成本



三 分析思路



指标展现重要数据，直观显示商机整体情况，方便业务人员了解当前的业绩情况

了解商机转化情况，了解转化流程中各个环节的情况以及整体趋势，及时针对性调整策略

及时的转化趋势分析能够让管理层快速响应市场变化，做出更加精准的业务决策，比如调整营销活动、定价策略或是客户服务流程

了解多样化的商机分布可以帮助企业分散风险，避免过度依赖单一市场或产品线

对于重点商机，企业可以合理分配销售和市场推广资源，确保高潜力区域得到足够的支持

三 实现效果：合同分析

合同分析是确保合同目的达成、降低风险、提高执行效率、保障双方权益的重要环节，对于维护商业交易的稳定性和成功性不可或缺。



合同分析

通过合同况分析，找出高价值客户，调整销售重心。挖掘存在的问题，进行分析解决，提高合同签订率

客户分析

通过客户情况分析，保证客户的留存，提高客户对企业的满意度

第一部分 业务链分析应用场景

三 分析思路



指标展现重要数据，直观显示客户签订合同的整体情况，方便业务人员了解当前的业绩情况

根据合同数量排名，公司可以决定资源的倾斜方向，比如将更多营销资源投入到绩效优秀的区域或机构

通过分析流失客户的数据，企业可以发现导致客户流失的具体原因，比如服务质量、产品缺陷、价格因素或客户体验问题

理解销售趋势有助于企业更精确地预测需求，减少过度库存或缺货情况，平衡库存成本与客户需求，提高资金周转效率

分析当前未执行完的订单，及时发现业务流程中的瓶颈或问题。探究导致订单未完成的具体原因

三 实现效果：订单情况分析

订单作为客户购买产品或服务的表达，直接反映了市场的需求和趋势。为企业提供了有价值的市场洞察，有助于企业制定适应市场需求的产品策略和营销策略。



需求分析

订单需求的准确预测和及时预警可以有效提高企业的运作效率,避免供需失衡的情况发生

订单分析

通过不同产品的订单情况进行分析可以作为预测订单风险的依据

风险预警

通过订单预警分析,实现订单流程优化,减少违约

三 分析思路



- 指标展现重要数据，直观显示订单整体情况，并且对订单进行告警
- 通过对订单逾期情况的分析，及时进行预警，以及了解逾期原因，解决根本问题，减少逾期情况发生
- 对订单执行逾期前十的订单，进行重点预警，及时进行解决，完成交付
- 实时跟踪业务操作的执行情况，确保各项流程按预期进行
- 当出现异常或业绩波动时，通过详细数据追溯问题根源，识别是哪个环节或因素导致了特定的结果

三 实现效果：回款分析

制造行业不同于其他服务行业，企业通常会面临一些压力，如大笔租赁成本，现金流缺口，长周期和高投资等问题。因此，在企业进行销售的同时，需要合理规划回款计划和回款方式，以便确保现金流的正常运转和企业的持续发展。



风险管理

通过分析客户的回款情况，企业可以识别潜在的坏账风险，提前采取措施减少损失，比如调整对特定客户的信用条款或加强催收力度

客户关系管理

回款分析还能反映客户支付行为，有助于企业建立更有效的客户信用管理体系，维护良好的客户关系，同时对高风险客户采取相应管理措施。

三 分析思路



根据应收款分析、无交易客户应收分析以及账期天数，识别潜在的坏账风险，提前采取措施减少损失，对于对高风险客户采取相应管理措施

通过客户回款分析，对于信用良好客户，增强联系，适当放宽催收回款期限，提高客户满意度

三 实现效果：客户价值分析

客户价值分析对于企业来说至关重要，它直接关联到企业的战略决策、市场定位、资源配置以及长期盈利能力。做好客户价值分析对企业的运营有着非常重要的意义。



市场预测

定期进行客户价值分析还能帮助企业监测客户价值的变化趋势，及时调整策略应对市场变化，实现持续的服务与产品的优化升级。

客户关系管理

了解不同客户群体的价值，可促使企业更加注重与高价值客户的互动与维护，通过个性化服务增强客户满意度和忠诚度。

三 分析思路



对于客户进行不同维度的分析，对于客户价值进行分类以及排名，同时根据客户价值分析，了解当前的市场趋势，挖掘市场机会

通过客户价值的汇总，整理客户价值数据，方便业务人员进行查看，根据不同类型的客户，定制针对性的销售策略

三 有奖竞答

规则：发布题目后，大家可以将答案在直播间/视频号的互动入口刷起来，最快答对的麦粉可以获得我们送出的礼品。

(一共2道题)

奖品：188麦豆

01

Q：在前面的分析图表中，可以通过什么方式展示重要指标数据？

A：指标卡

02

Q：可以用什么图表展示流程每个环节的情况？

A：漏斗图





PART THREE

场景实例操作



三 应用实例

背景 如今的新能源行业掀起订单争夺以及价格战，企业想要在激烈的市场竞争中脱颖而出，增长自己的业务。那么就需要比别的企业更快找到商机，并将其转化成订单。但现有的条件中，该企业对于商机数据的管理比较混乱，因此，没有办法快速转化商机。于是企业领导提出，引进BI数据分析平台，对商机数据进行分析。

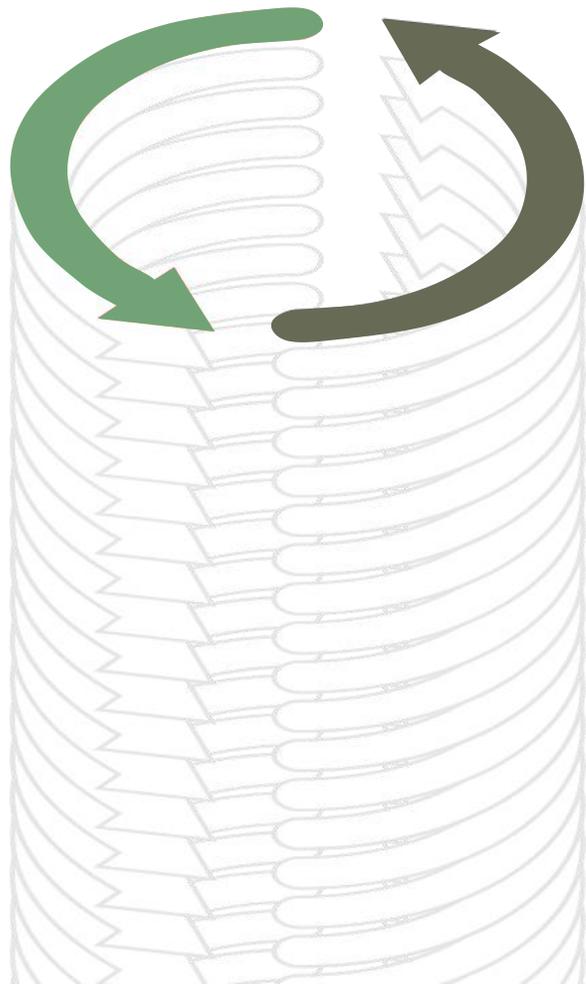


三 商机分析



商机分析 (整体)

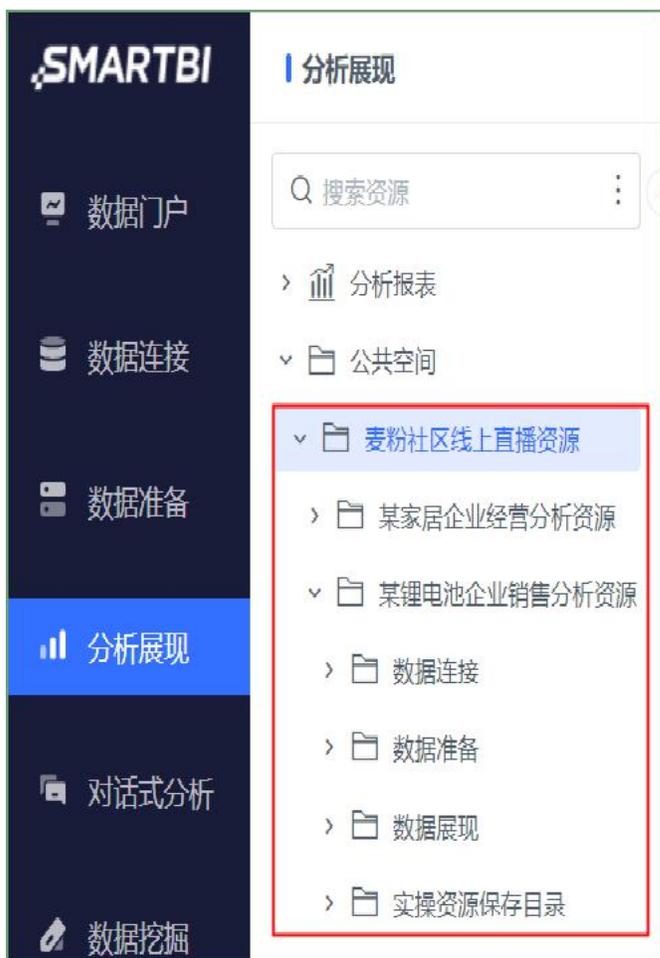
通过商机分析，更好地了解自身的发展需求，制定更加精准的发展战略，实现企业可持续发展



商机转化率分析 (局部)

了解哪些应用领域或销售策略带来了高质量的商机，企业可以更加合理地分配营销预算和销售资源，聚焦于高效转化的渠道和方法，提高投入产出比。

三 实操环境



<https://demo.smartbi.com.cn/smartbi/vision/index.jsp>

1

分析展现-公共空间-麦粉社区线上直播资源-某锂电池企业销售分析资源

2

新建交互式仪表盘，选择要使用的业务数据集，在某锂电池企业销售分析资源里的数据处理目录下

3

完成的分析大屏保存在实操资源保存目录下

三 分析需求

▼ 商机宽表
> ID
> Account Name
> Opportunity Name
> SAM
> QTY
> Target GP
> Application
> 应用领域
> battery type
> date
> Product Type
> Sales Region
> Stage
> Opportunity Own...

分析流程

- 确定分析的目标和思路
- 确保数据的质量
- 利用数据模型工具进行数据处理
- 数据展现



分析过程

- 直观展示商机重要数据，展现业绩情况
- 基于历史数据预测未来趋势
- 将重点商机进行排名，方便业务人员查看
- 了解商机在不同维度的分布情况，挖掘商机
- 通过ETL进行清洗和预处理，去除错误或不一致的数据
- 维度：商机状态、销售区域、应用领域、电池类型
- 度量：商机数、已赢单商机数、进行中商机数、商机转化率、销售金额、客户数
- 将分析数据利用可视化图表展现、用图表说话

三 实现效果：商机分析

指标卡实时展示商机跟进进度，通过图表了解不同商机状态的阶段分布和转化情况，分析商机分布情况，调整商机跟进重心。通过转化趋势，对于不同时期的趋势进行分析，了解业务情况

漏斗图：梯形的上底宽度表示当前环节的输入情况；下底宽度表示当前环节输出情况；上底与下底之间的差值形象的表现了在当前环节业务的减少量；直观且形象的展示了商机转化每一个环节的转化率以及总体趋势



三 实现步骤-漏斗图

漏斗图：开始于一个100%的数量，结束于一个较小的数量。在开始和结束之间由N个流程环节组成。每个环节用一个梯形来表示



1.选择数据源

选择业务数据集——全部资源——公共空间目录下——某锂电池企业销售分析资源目录下——数据准备——商机模型

2.选择组件

左侧栏——选择组件——图形——高级——漏斗图

3.选择数据

数据区域：维度区——商机宽表——商机状态字段；度量区——商机数字段

4.优化组件

拖拽商机状态和商机数为标签，设置商机状态排序方式，商机数为全局占比

三 应用实例

背景

通过商机分析，领导层对于商机分析给出来的信息很满意，但是对于商机转化率如此重要的指标，只有简单的一个指标数据，信息不够清晰，提出对商机转化率进行详细分析



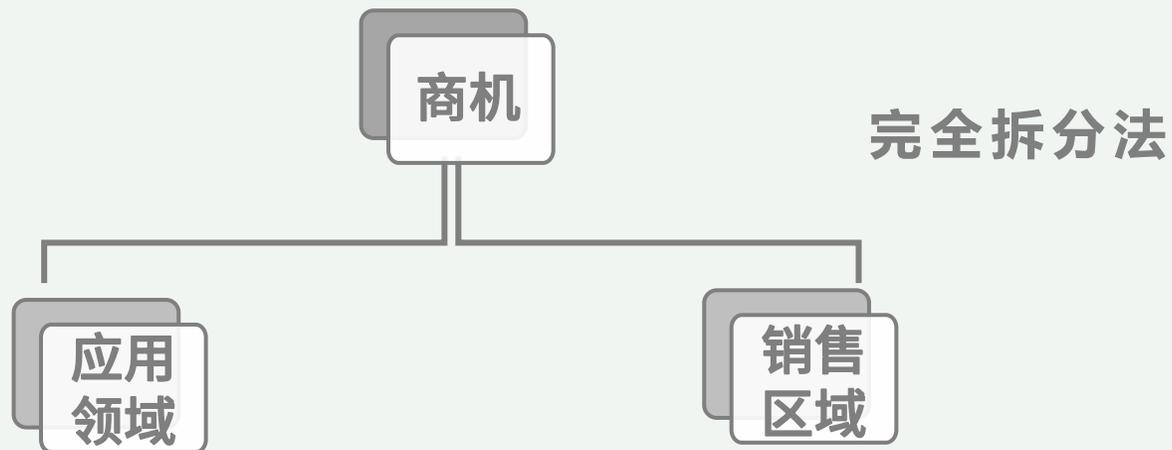
怎么详细分析商机转化率呢?

三 数据分析微观方法-拆分法

拆分法是最常用的分析方法之一，在许多领域应用非常广泛，杜邦分析法就是拆分指标法的经典应用。

拆分法是将某个问题拆解成若干个子问题，通过研究该若干子问题从而找到问题的症结点并解决问题。可以进行维度拆分、指标拆分

指标
拆分



完全拆分法
完全拆分法，也称为等额拆分法，是将父问题100%进行拆解，拆解出来的子问题的和或者集合（算法）可100%解释父问题。

维度
拆分

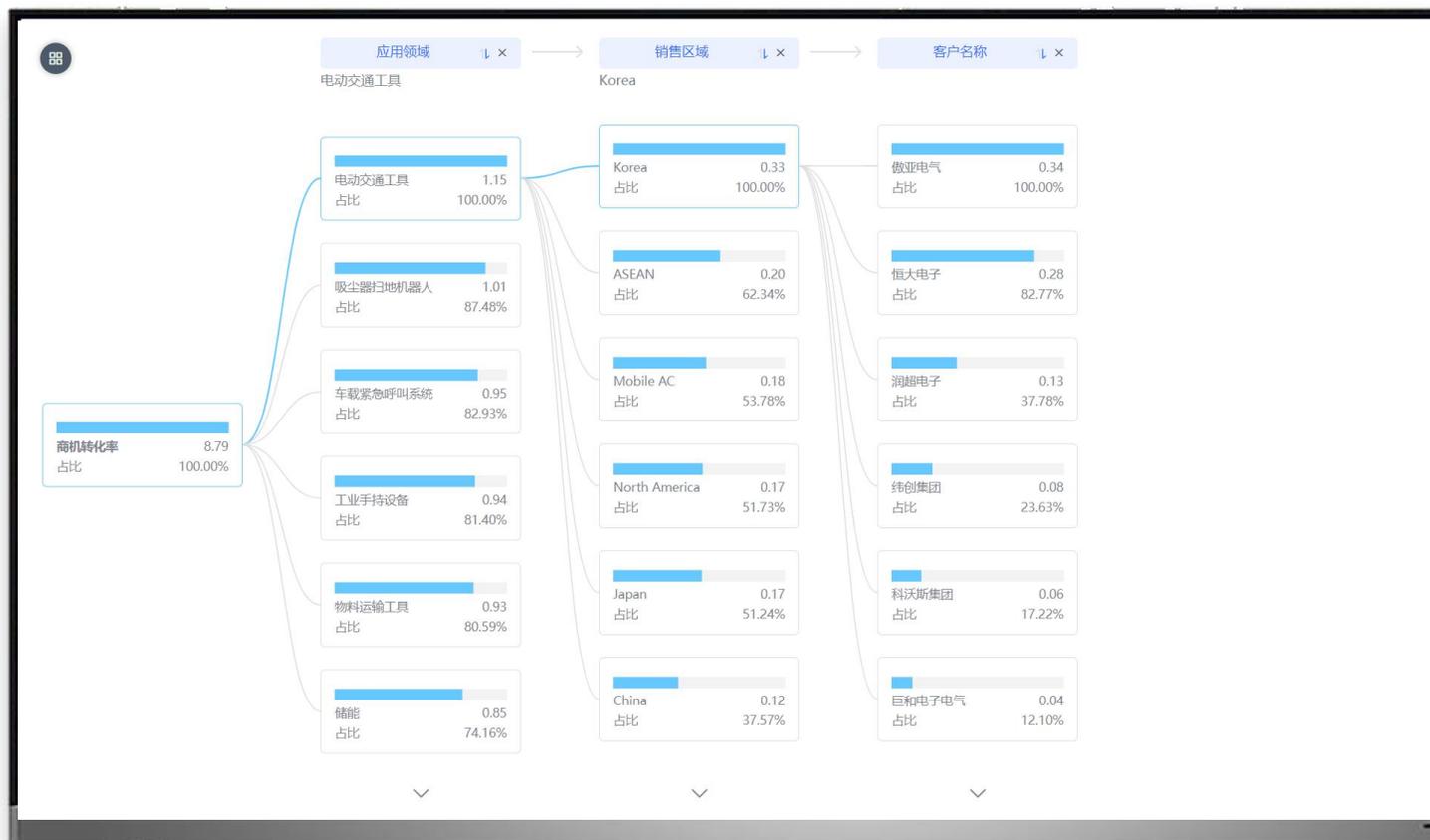


重点拆分法
重点拆分法，也称为非等额拆分法。只拆分出问题的重点，子问题只解释了父问题的80%左右。抓住重要环节，有时面对一些复杂的问题，就需要采用重点拆分法。

三 实现效果：商机转化率分析

商机转化率是企业市场营销的重要指标之一。在数据分析平台，直接通过指标拆解树进行商机转化率分析。用于辅助制定商机跟进策略和产品改进建议以及研究方向

指标拆解树：直观展示商机在不同应用领域，销售区域以及客户类型的转化占比，清晰明了展示大体的商机市场趋势，以及不同维度的转化率分类占比情况。



三 实现步骤-指标拆解树

指标拆解树：通过拆解核心指标，来定位影响核心指标的关键因素，常用于即席探索和进行根本原因分析。



1.选择数据源

选择业务数据集——全部资源——公共空间目录下——某锂电池企业销售分析资源目录下——数据准备——商机模型

2.选择组件

左侧栏——选择组件——指标——指标拆解树

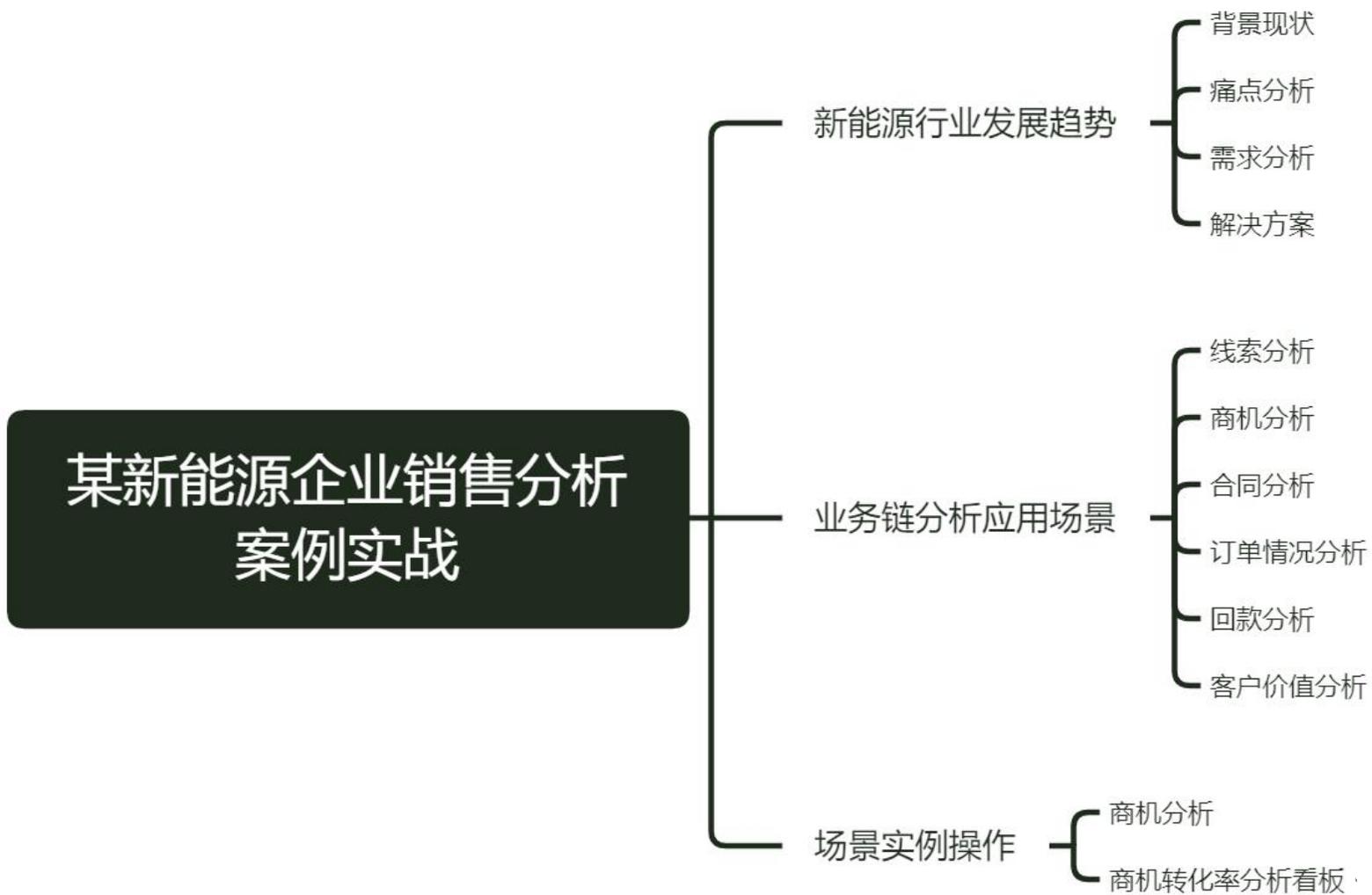
3.选择数据

数据区域：维度区——商机宽表——客户名称、应用领域、销售区域；度量区——商机转化率

4.指标拆解

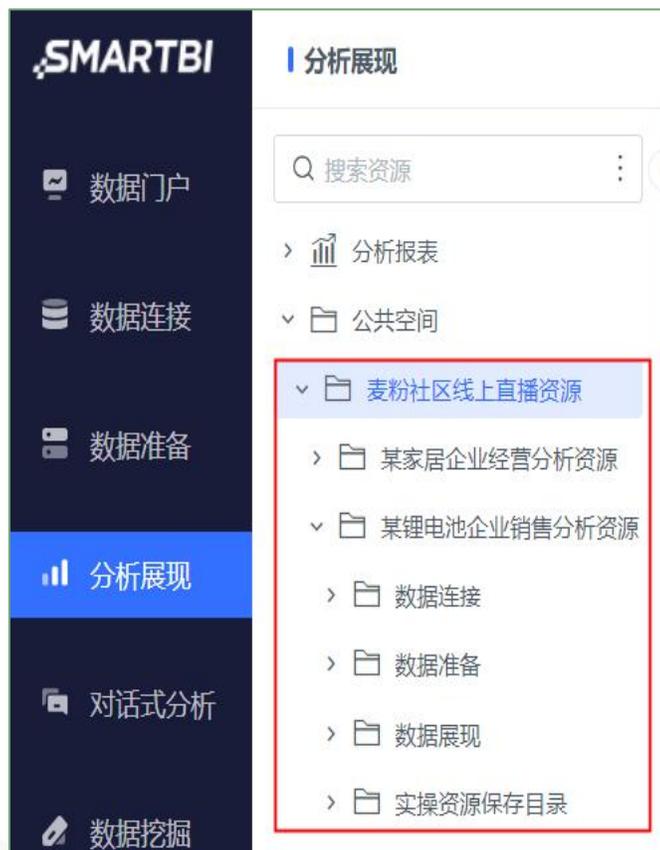
点击商机转化率左侧加号，选择应用领域，在应用领域第一个数据左侧加号，选择销售区域；销售区域第一个数据左侧加号，选择客户名称

三 总结与回顾



三 实操&课后答疑

实操环境：<https://demo.smartbi.com.cn/smartbi/vision/index.jsp>

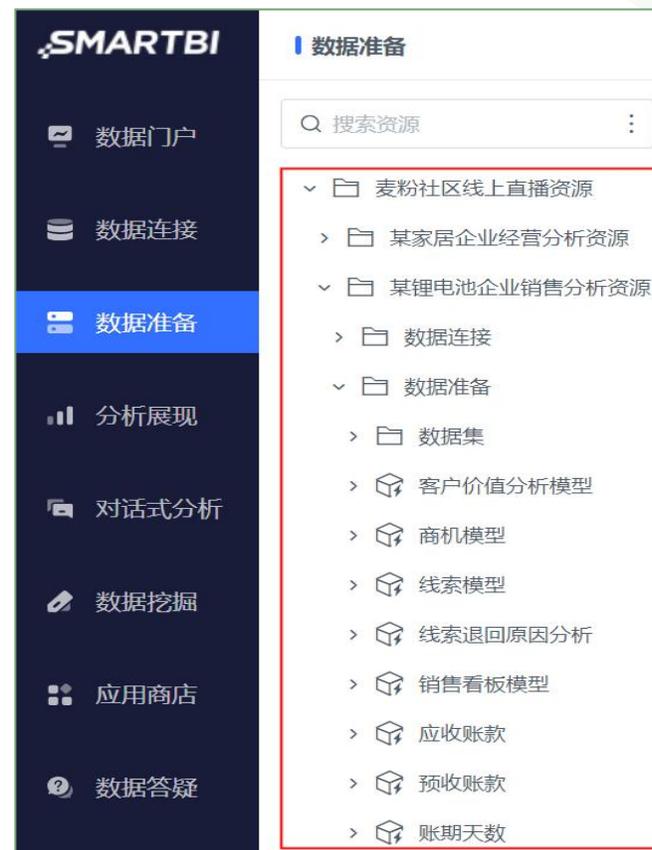


实操入口

1 分析展现-公共空间-麦粉社区线上直播资源-某锂电池企业销售分析资源

2 新建交互式仪表盘，选择要使用的业务数据集，在某锂电池企业销售分析资源里的数据处理目录下

3 完成的分析大屏保存在实操资源保存目录下



数据模型

三 实操&课后答疑

直播论坛帖子：<https://my.smartbi.com.cn/thread-9816-1-1.html>



课后答疑入口

三 问卷调查

填写调查问卷，get抽奖机会!



问卷二维码



奖品：188麦豆



公众号



小麦微信

如果需要完整的案例资料（方案、demo等），可以联系小麦获取

Thanks
谢谢观看!

