

永洪科技上海峰会

2017 DATA CREATE FUTURE

智慧运营 数造未来 | 大数据技术与应用峰会

7.15 东锦江希尔顿逸林大酒店





数据如何真正为业务创造价值

永洪科技 Tyler

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



数据是“死”的

企业和政府往往按照传统思路，以搭建基础平台为先期重点，没有做足够的上层应用构建路径设计，导致缺乏契合业务场景的数据应用。

而没有应用进一步导致了数据无人问津，静止在库中



数据仓库/数据中心/大数据平台 建设后没有下文

缺乏足够的
数据应用，加上前期欠缺应用构建路径的考虑，往往导致
一期建设完毕后，二期迟迟无法完成规划和启动



大数据的价值产出 和预期并不匹配

现实是投入很大，期望很高，但Forrester在报告中指出，有83%的用户拒绝使用企业的数据分析平台，最终导致投资浪费

怎样的大数据项目才算成功？
如何评判数据为企业/政府是否真正创造了价值？
数据必须对企业/政府的业务和管理起到了提升作用才算有价值

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				

企业价值树

战略发展推进

宏观经济分析

- 宏观经济与产业政策研究
- 宏观经济态势分析
- 金融市场分析

行业市场分析

- 行业趋势分析
- 细分区域市场分析
- 细分产品市场分析
- 重要企业分析

业务结构分析

- 板块业务结构分析
- 产品业务结构分析

资源控制分析

- 资源控制量分析
- 资源可持续性分析
- 资源获取成本分析

区域布局分析

- 产能区域布局分析
- 贸易区域布局分析

总体经营绩效

财务绩效分析

- 经营成果概览
- 资金与风险概览
- 企业价值预测
- 同业对标

外部/市场分析

- 销售情况概览
- 采购情况概览
- 战略客户关系
- 战略供应商关系

内部运营分析

- 采购节约效益概览
- 产销存概览
- 安全生产与节能减排概览

学习/成长分析

- 组织管理概览
- 人才管理概览

重大投资决策

资本分配与评估

- 项目优先级评估与投资资本分配

资本性支出监控

- 年度资本性支出计划、执行监控

重大投资并购项目跟踪

- 总体进度与关键问题跟踪

永洪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

规模结构 (总行)

规模结构 (机构)

收入及利润 (机构)

主要指标

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

选择日期范围

2015-10-01

2017-01-20

各项汇总

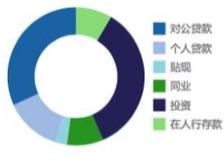
单位: 亿



项目	余额	比上月
总资产	57,626.788	1.00
各项存款	30,613.781	1.00
各项贷款	24,137.315	1.00
其中逾期	694.537	1.00

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

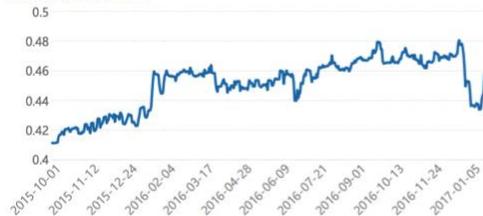
负债项目

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

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



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。

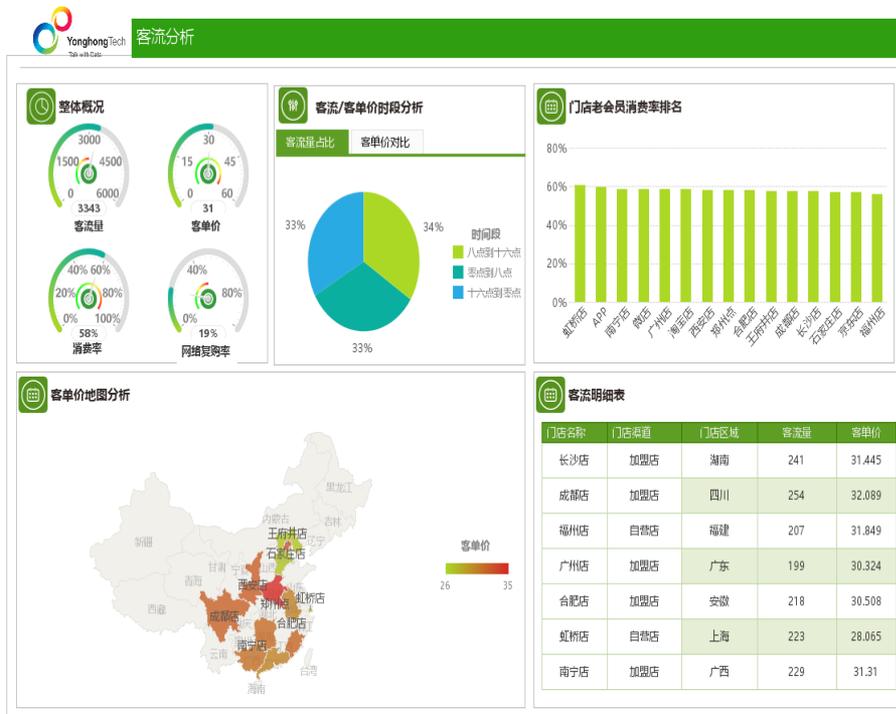
推荐产品：

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。

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

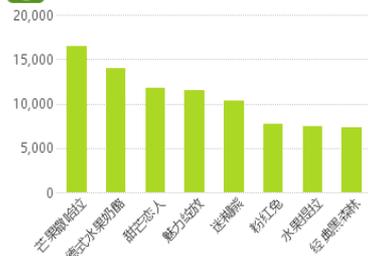


YonghongTech
Talk with Data

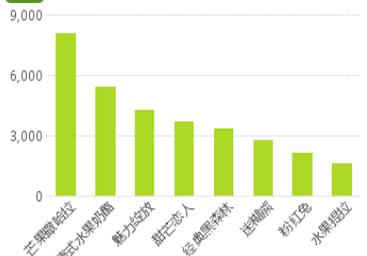
产品综合贡献度分析



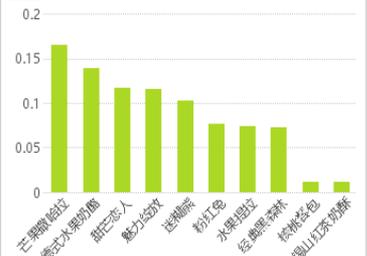
销售额8020产品



毛利8020产品



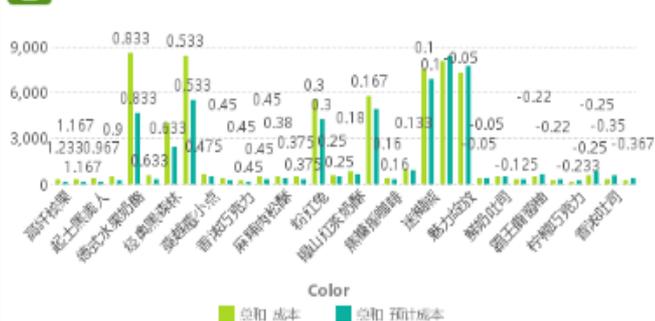
贡献评价TOP10



产品品类贡献综合评价



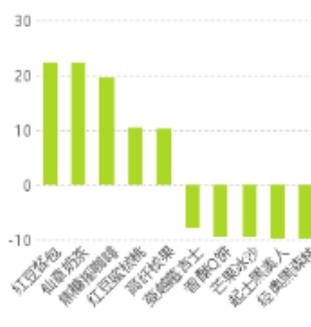
成本偏离率分析



明星产品分析



产品促销前后毛利差值分析



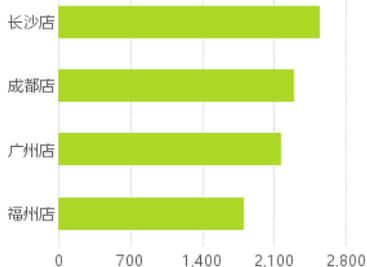
门店数据分析，指导连锁零售复杂的业务需求



门店综合分析

门店： 日期：

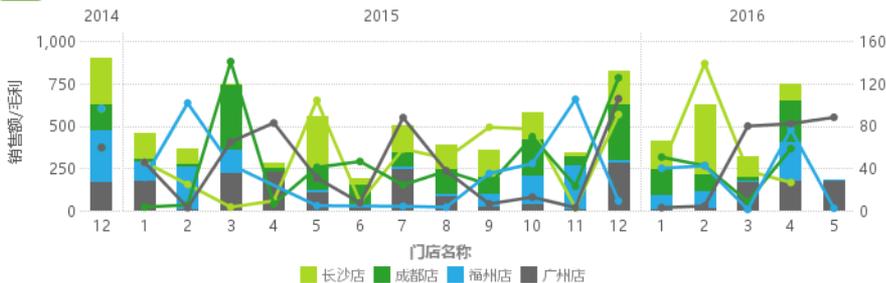
门店销售排名



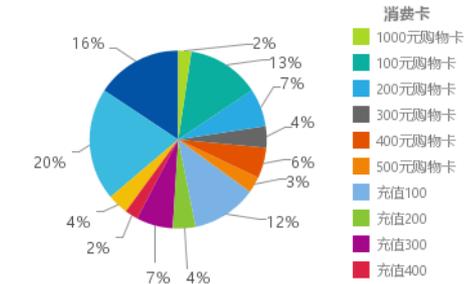
门店具体情况



门店运营趋势



消费卡使用金额占比分析



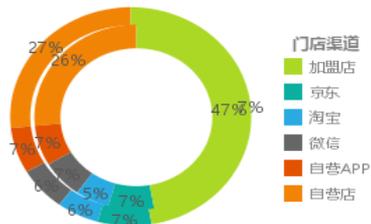


渠道分析

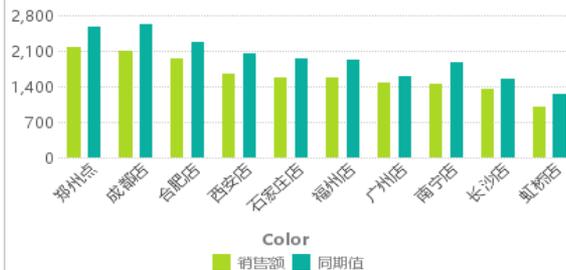
年度：2013



渠道销售额/毛利占比



TOP10实体店舖



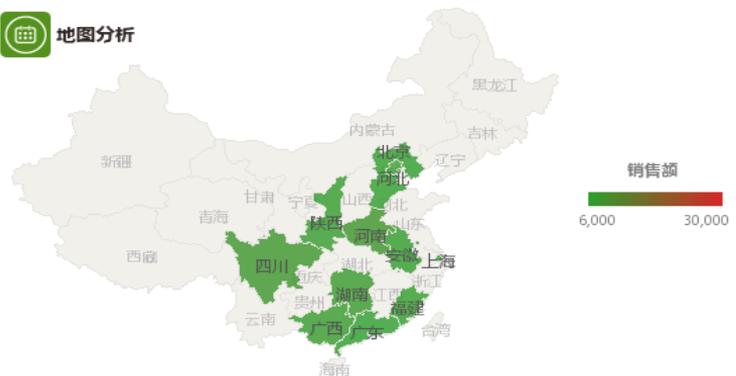
电商销售额毛利同环比

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



库存明细分析

年度：全部

库存大类成本占比

库存大类	占比
原材料	52%
饮料	20%
休闲点心	27%

库存小类成本气泡图

- 面粉
- 芬达
- 麻辣肉松酥
- 奶油
- 可口可乐
- 百事可乐
- 起士黑美人
- 白糖
- 蛋黄酥
- 蔓越莓小点

TOP10消耗比

产品	消耗比
蔓越莓小点	~78%
香酥Q饼	~70%
酵母	~65%
百事可乐	~62%
芬达	~60%
鸡蛋	~58%
起士黑美人	~55%
油	~52%
面粉	~50%
蛋黄酥	~48%

黄金会员比例表

年份	库存大类	产品名称	库存量	库存成本	库存成本占比	消耗量	损耗量	存消比	存损比
2013	休闲点心	蛋黄酥	52	1	5%	36.4	2.86	70%	6%
		麻辣肉松酥	49	1	8%	34.3	2.793	70%	6%
		蔓越莓小点	40	3	5%	28	0.4	70%	1%
		起士黑美人	25	3	6%	15	1.375	60%	6%
		香酥Q饼	93	3	4%	93	2.046	100%	2%
	饮料	百事可乐	37	1	6%	7.4	2.405	20%	7%
		芬达	47	3	8%	18.8	0.94	40%	2%
		可口可乐	57	1	7%	5.7	2.964	10%	5%
	原材料	白糖	94	2	5%	37.6	0.282	40%	0%
		鸡蛋	56	1	3%	16.8	0.952	30%	2%
		酵母	70	1	1%	35	0.84	50%	1%

	饮料	休闲点心	面粉
库存量			
消耗量			
损耗量			
存消比			

- 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，让企业全面了解整体、KA客户、商机跟进的基本情况

公司商机监控：帮助公司从整体了解商机分布情况



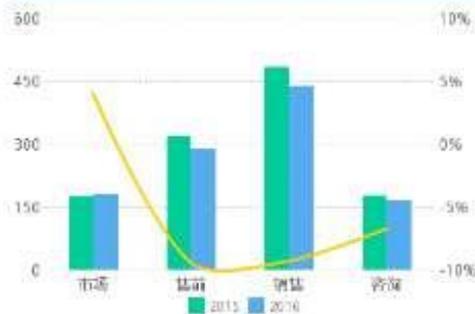
ToB营销垂直应用V1.0

首页 > 商机监控 > 渠道趋势

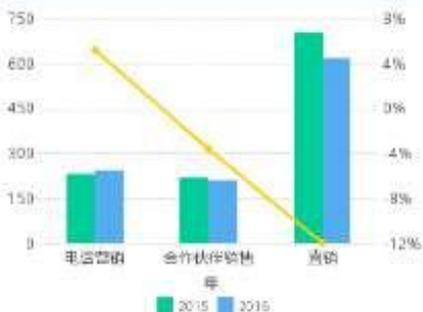
KA Group商机数趋势



销售部门商机数对比



渠道商机数对比



商机列表

2015-08-16 至 2016-07-19 日期选择

渠道: 直销

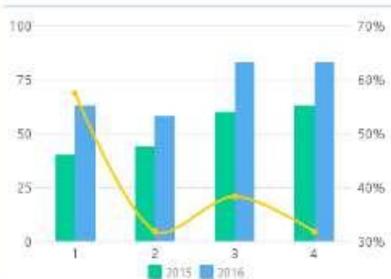
商机代码	商机录入日期	商机预计下单	商机状态	KA Group	客户名称	销售部门	销售经理	主要产品	次要产品	销售渠道	合作伙伴名称
sj001058	2015-08-16	2015-10-30	汇款完毕	无	大梅	销售	贾小龙	MPP数据簿	深度分析	直销	
sj001059	2015-08-16	2015-11-14	汇款完毕	无	火福	销售	贾小龙	MPP数据簿	深度分析	直销	
sj001062	2015-08-17	2015-10-09	委托下单	解佳	泰全	市场	陈文利	微视机	MPP数据簿	直销	
sj001065	2015-08-17	2015-10-26	委托下单	洪昇	亨仁	售前	刘开林	微视机	业务咨询	直销	
sj001066	2015-08-17	2015-11-22	委托下单	洪昇	祥盛	咨询	郑雷青	微视机	深度分析	直销	
sj001071	2015-08-19	2015-11-03	汇款完毕	德联	正多	售前	李强凤	微视机	MPP数据簿	直销	
sj001072	2015-08-19	2015-11-15	汇款完毕		闻万	咨询	杨才芝	深度分析	微视机	直销	



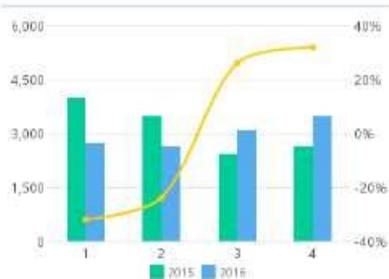
ToB营销垂直应用V1.0

首页 > 公司要闻 > 销售周报

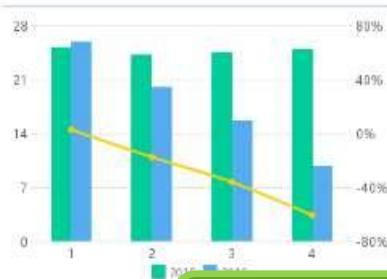
KA客户数量季度对比



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	未单结清		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	未单结清		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

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

商机转化监控：提醒企业关注影响商机转化的环节



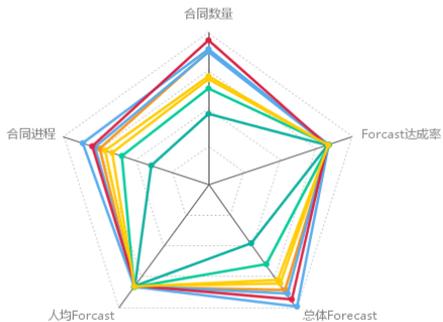


ToB营销垂直应用V1.0

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

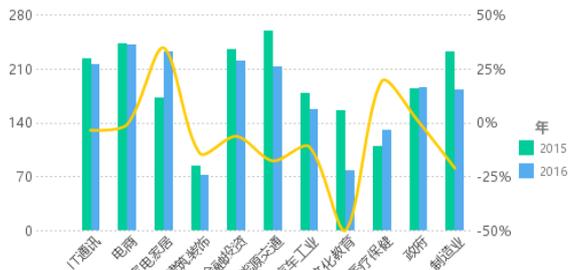
人员数量: 50

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	40.0%	69.8%
杜茂仁	76	79.06%	32	1376	43	56.58%	74.21%
杜喜喜	189	146.93%	60	2220	37	19.58%	10.05%
高志新	102	128.79%	30	690	23	22.55%	22.16%
关彦帆	60	86.49%	34	340	10	16.67%	27.78%
郭方男	77	76.62%	30	690	23	48.94%	63.86%
郭堃沃	75	26.08%	18	270	15	73.84%	52.04%
韩佩杏	177	46.85%	63	2520	40	208.09%	208.15%
华赞凤	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：余永凯

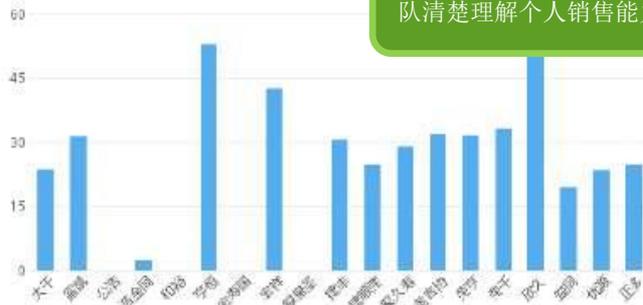
销售所属部门：售前

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数据集中
- 数据湖
- 深度分析
- 业务咨询

销售人员项目详情

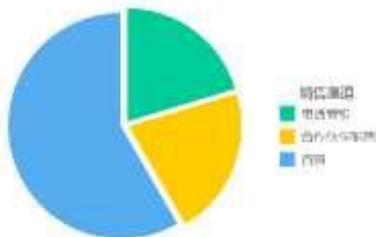
商机代码-商机	商机录入日期	商机下单日期	商机状态	主要产品	次要产品	预计总价(万元)	实际收款总额
sj000042	2015-01-09	2015-06-06	汇款完毕	MPP数据集中	数据湖	43.2	42.54
sj000167	2015-02-06	2015-06-27	汇款完毕	数据湖	MPP数据集中	24.3	24.81
sj000279	2015-03-08	2015-08-22	汇款完毕	数据湖	MPP数据集中	50.4	52.96
sj000454	2015-04-16	2015-09-07	汇款完毕	数据湖	MPP数据集中	31.35	31.82
sj000885	2015-07-05	2015-07-08	汇款完毕	深度分析	数据湖	19.85	19.55
sj000950	2015-07-18	2015-08-06	汇款完毕	深度分析	数据湖	24.18	24.86
sj000969	2015-07-24	2015-12-29	汇款完毕	业务咨询	MPP数据集中	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	数据湖	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 > 高级应用 > 渠道画像

各销售渠道占比



渠道合作伙伴基本信息



名称: [下拉菜单]

产品长期合作伙伴

公司行业: 金融投资

组织机构代码: sj001094

合作伙伴注册资金: 82.7

渠道销售经理: 总销售

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: 80%

总商机金额(十万元): 31.78

与去年相比

2015-01-03 至 2015-05-28 合作伙伴: 飞成

商机代码	商机录入日期	商机状态	商机来源	合作公司名称	合作伙伴行业	合作伙伴等级	合作伙伴注册资金(四万元)	合作伙伴年营业额(四万元)	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
sj000092	2015-01-12	汇款完成	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	魏凤娟	微视BI	MPP数据集市	28.45	26.8
sj000285	2015-03-10	签约成功	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	陈福益	业务咨询	微视BI	22.5	0
sj000557	2015-05-05	汇款完成	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	孙超	MPP数据集市	业务咨询	30.04	30.57
sj000721	2015-05-28	汇款完成	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	杜艺伦	业务咨询	深度分析	27.88	28.74
sj001181	2015-09-17	汇款完成	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	董晓清	MPP数据集市	深度分析	31.81	29.59
sj001355	2015-10-23	汇款完成	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	陈超	MPP数据集市	微视BI	25.52	25.14
sj001988	2016-03-12	汇款完成	合作伙伴	飞成	IT服务	解决方案长期合作伙伴	108	550.6	1.85	冯泳超	MPP数据集市	微视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



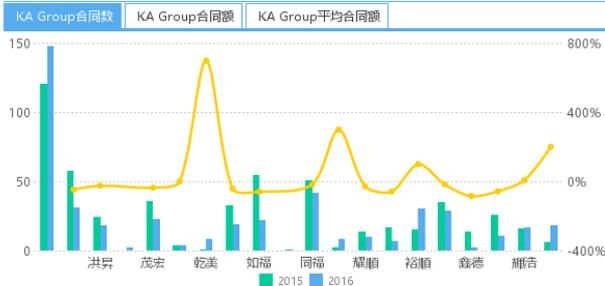
ToB营销垂直应用V1.0

首页 > 合同层面 > 产品画像

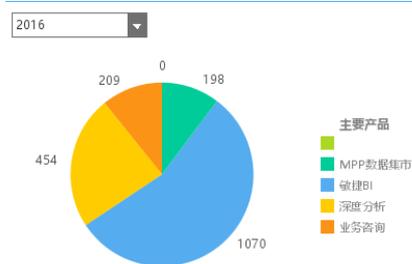
销售部门合同数据对比



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)	回款比例	回款状态	回款付款时长	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	何孟彰	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	源麒正	63	2015-04-01	汇款完毕	姬示早	20.81	15%	已付	5	65%	已付	56	20%						
sj000007	裕宝	70	2015-04-04	汇款完毕	姬示早	22.12	15%	已付	8	70%	已付	52	15%						
sj000007	裕宝	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	康建义	43	2015-06-20	丢单结案	余屈宇	18.77												19.8	0
sj000013	旺共	63	2015-03-16	汇款完毕	易柳顺	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	丢单结案	韩艺纶	36.04												33.3	0
sj000014	汇久	76	2015-02-28	丢单结案	韩艺纶	36.04												33.3	0

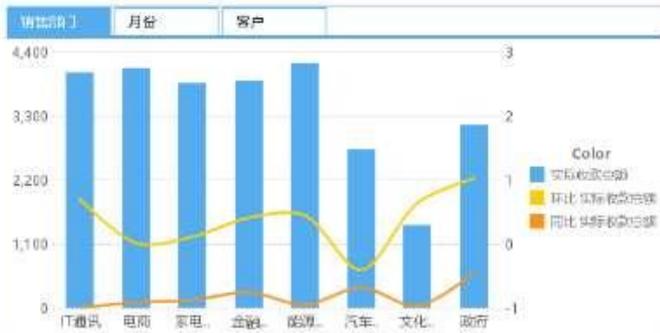
全面展现各个客户领域的合同销售情况，帮助企业从整体上了解各项目合同的分布及金销情况



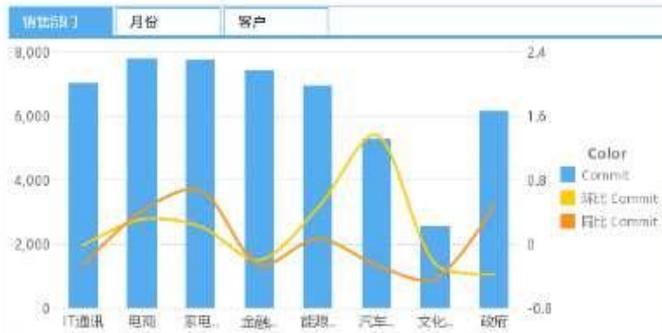
ToB营销垂直应用V1.0

Commit分析

收款情况



Commit分析



Commit 评价

2015-10-13 至 2016-02-22

销售团队	确认收入			收款		
	1Q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	88.44%
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	327.6	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	75.89%

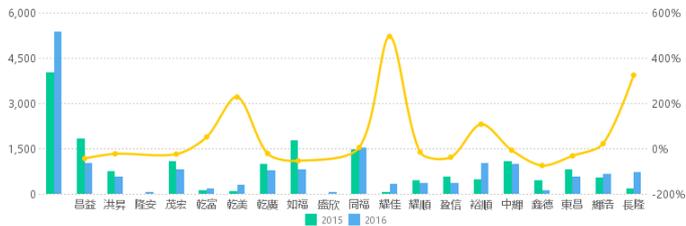
对合同的实际达成情况及回款情况进行多维度分析，帮助企业了解项目合同的达成进度



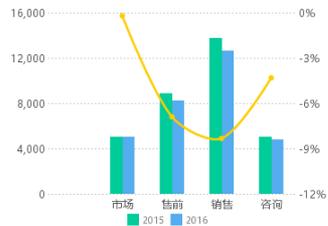
ToB营销垂直应用V1.0

首页 > 客户层面 > 客户画像

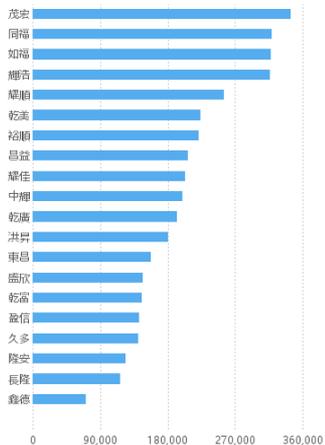
KA Group两年收入对比



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: 康昌

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	
康昌	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	20.64	20.21	
			2015-05-04	2015-07-05	销售				
			2015-05-09	2015-10-07	咨询				
			2015-09-09	2016-03-04	销售				
	富皇	1117	2015-10-06	2015-10-23	销售				
			2015-10-09	2016-03-30	市场				
			2015-04-07	2015-07-05	咨询	汇款完毕	26.62	26.21	
			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	委单结束	38.4	0	
			2015-07-05	2015-12-25	销售	汇款完毕	30.44	30.29	
康巨	1862	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		
		2015-09-21	2015-12-16	咨询	委单结束	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 > 客户画像 > 客户画像

客户基本信息



中小客户

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%

销售团队信息



团队评级: B

项目编号:

项目经理:	刘侨枚	初级	成本:	14	人天	11284
售前支持:	王承若	初级	成本:	11	人天	4015
实施人员1:	谭灼至	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)	实际收款金额
sj000051	百益	2015-01-11	45	汇款完毕	直销	潘亦琦	敏捷引	深度分析	27.24	26.94
sj000364	百益	2015-03-29	90	汇款完毕	电话营销	孙政诚	敏捷引	深度分析	31.56	31.34
sj000492	百益	2015-04-23	21	汇款完毕	直销	刘侨枚	MPP数据集市	敏捷引	30.5	29.9
sj000511	百益	2015-04-25	140	汇款完毕	合作伙伴销售	吴照	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	王魏坤	敏捷引	MPP数据集市	25.22	25.06
sj000831	百益	2015-06-26	159	汇款完毕	电话营销	王魏坤	敏捷引	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	孙政诚	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	敏捷引	MPP数据集市	35.47	35.1
sj001427	百益	2015-11-10	27	未单结项	直销	吴照	敏捷引	MPP数据集市	33.39	0
sj001486	百益	2015-11-23	152	汇款完毕	直销	王魏坤	MPP数据集市	敏捷引	25.85	25.82



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部署、拖拽式的简单操作使得人人都能以自服务的方式自助完成数据分析和报表生成。

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百万级数据量，帮助轻松应对大数据挑战。

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。

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

产品销售金额



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	裕玉	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	金融投融资	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	康建义	KA	能源交通	直销	敏捷BI	16	14.4	深度分析	6	5.4	19.8	丢单结单	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	丢单结单	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	丢单结单	0
sj000020	2015-01-05	美吉协	老客户	金融投融资	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	金融投融资	电话营销	敏捷BI	18	17.1	MPP数据集市	6	5.7	22.8	丢单结单	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



相同与不同
跨界的借鉴
堆砌与体系



(关注永洪科技)



YonghongTech
Talk with Data

永洪科技

大数据技术领导者！

释放数据价值，人人都是数据分析师！