

frilly / February 17, 2025 10:54AM

[行銷績效分析怎麼做？這個例子教會你，學會了老闆都誇](#)

1. [1.01 行銷績效分析的背景與目的](#)
2. [2.02 行銷績效分析的關鍵指標與計算方法](#)
3. [3.03 綜合績效評估與加權計算](#)
4. [4.04 績效同比分析與目標差異分析](#)
5. [5.05 如何利用工具來完成行銷績效分析](#)
6. [6.06 行銷績效分析的應用場景和價值](#)

團隊業績好不好，分析背後的行銷資料是關鍵。都知道資料分析很重要，但很多企業只是簡單地彙總銷售資料，對比下不同日期、不同團隊的情況，這樣得出的結論只是在陳述表面的現象，並不能發現企業銷售過程中的問題，更別說幫助企業洞察市場動向，調整行銷戰略了。那麼行銷績效分析到底該怎麼做？今天數據君透過一個實際案例，講講如何進行行銷績效分析，幫助你掌握這一關鍵技能，贏得老闆的認可。

## 1.01 行銷績效分析的背景與目的

先說一下我們做行銷績效分析，重點關注的問題是什麼。

行銷績效分析的核心就是透過資料驅動的方式，評估行銷活動的效果，為決策提供支援。在企業中，行銷活動涉及多個環節，包括廣告投放、渠道推廣、客戶關係管理等。然而，這些活動的效果往往難以直觀衡量。透過績效分析，企業可以將複雜的行銷活動轉化為可量化的指標，從而更精準地評估其效果。

數據君今天給大家帶來的案例，背景是這樣的：這家企業的財務部門需要定期分析行銷線人員的目標完成情況，並給出改進建議。分析的重點包括分割槽域、分小組的績效指標完成情況，以及與去年同期和目標差異的對比。這種分析不僅有助於發現當前行銷活動的不足，還能為未來的行銷策略調整提供資料支援。

## 2.02 行銷績效分析的關鍵指標與計算方法

確定分析目的，就要來選擇合適的指標。這些指標既要能全面反映營銷活動的效果，又要與企業的戰略目標緊密相關。以下是幾個常見的關鍵指標及其計算方法：

### 1、淨銷售額完成進度

淨銷售額是衡量行銷活動直接效果的重要指標。其完成進度可以透過以下公式計算：

$$\text{淨銷售額完成率} = (\text{實際淨銷售額} - K\text{值}) / (\text{目標淨銷售額} - K\text{值})$$

其中，K值是指在計算中需要剔除的部分，例如退貨或折扣等。例如，某小組的目標淨銷售額為100萬元，實際完成80萬元，K值為5萬元，則淨銷售額完成率为：

$$(80 - 5) / (100 - 5) = 79.41\%$$

這一指標反映了小組在特定時間段內的銷售表現，是否達到了預期目標。

### 2、回款淨額完成進度

回款淨額是衡量企業資金回收能力的重要指標。其完成進度計算公式為：

$$\text{回款淨額完成率} = (\text{實際回款淨額} - \text{K值}) / (\text{目標回款淨額} - \text{K值})$$

例如，某小組的目標回款淨額為90萬元，實際完成70萬元，K值為3萬元，則回款淨額完成率为：

$$(70-3) / (90-3) = 77.69\%$$

這一指標不僅反映了銷售的完成情況，還體現了資金回收的效率。

### 3、專案利潤率

專案利潤率是衡量行銷活動盈利能力的重要指標，計算公式為：

$$\text{專案利潤率} = (\text{實施回款} - \text{實施採購成本} - \text{實施成本 (K值)}) / \text{實施回款}$$

例如，某專案實施回款為100萬元，採購成本為60萬元，實施成本為10萬元，K值為5萬元，則專案利潤率为：

$$(100-60-10-5) / 100 = 25\%$$

這一指標反映了專案的盈利水平，是評估行銷活動成功與否的關鍵。

## 3.03 綜合績效評估與加權計算

在實際分析中，單一指標往往難以全面反映行銷活動的效果。因此，企業通常會透過加權計算綜合評估小組和個人的績效。例如，可以將淨銷售額、回款淨額、專案利潤率分別賦予不同的權重，計算綜合得分。

假設某企業設定的權重分別為：淨銷售額完成率40%、回款淨額完成率30%、專案利潤率30%。透過加權計算，可以得出每個小組的綜合得分。例如，某小組的淨銷售額完成率为79.41%，回款淨額完成率为77.69%，專案利潤率为25%，則綜合得分为：

$$\text{綜合得分} = 79.41\% \times 40\% + 77.69\% \times 30\% + 25\% \times 30\% = 68.14\%$$

透過這種方式，企業可以更全面地評估小組的績效表現，避免因單一指標的優秀而掩蓋其他方面的不足。

## 4.04 績效同比分析與目標差異分析

### 1、績效同比分析

僅分析當前資料是不夠的，還需要與歷史資料進行對比，以發現趨勢和問題。透過同比分析，企業可以瞭解行銷活動的長期表現。例如，某企業發現，與去年同期相比，今年前四個月的行銷績效整體呈下降趨勢。具體來看，銷售完成率相對較好，但回款和利潤情況不容樂觀。這一發現提示企業需要重點關注回款和成本控制。

### 2、目標差異分析

除了同比分析，還需要評估行銷活動是否達到了預設的目標。例如，企業設定的基線目標為：淨銷售額完成率60%、回款淨額完成率60%、專案利潤率24%。透過對比實際完成情況與目標值，企業可以發現哪些小組或區域未能達到預期，從而採取針對性的改進措施。

例如，某小組的淨銷售額完成率为50%，低於目標值60%；專案利潤率为15%，遠低於目標值24%。這表明該小組

在銷售和成本控制方面存在問題，需要進一步分析原因並採取措施。

## 5.05 如何利用工具來完成行銷績效分析

上面我講的都是理論，下面結合工具分享實操指南。還是以我常用的FineBI為例，FineBI提供了豐富的視覺化功能，三五分鐘就可以快速搭建資料看板，幫助我們直觀地瞭解行銷績效。下圖就是用FineBI搭建的看板，讓我們來看看如何做出下面這個效果的分析報告：

### 1、目標完成進度

#### 1. 淨銷售額完成進度、回款淨額完成進度、利潤利潤率

首先分別來看淨銷售額、回款淨額完成進度，以及專案利潤率每個指標的完成情況。

選擇年月區間過濾元件，設定過濾月份「2020-01」，則會顯示 2020 年1月的淨銷售額、回款淨額完成進度，以及專案利潤率，如下圖所示：

#### · 結論

2020年1-4月銷售組織績效情況如下：

淨銷售額完成當年進度的：33.24%

回款淨額完成當年進度的：31.92%

專案利潤率達：13.95%

#### · 計算方式：

銷售淨額完成率=銷售淨額減K/銷售淨額-K-月目標

回款淨額完成率=回款淨額減K/回款淨額-K-月目標

專案利潤率=(實施回款-實施採購本月付款金額-實施成本(K))/實施回款

### 2. 小組綜合完成情況 —— 加權計算

綜合完成情況是指銷售淨額、回款淨額、利潤率都高，而不僅僅是其中一個指標優秀，因此就需要有一個可以計算綜合完成情況的指標。例如得分資料，如下圖所示：

透過 1. 節計算的銷售任務、回款、專案利潤率佔不同的權重，進行加權計算得到綜合完成情況，然後即可對不同小組和個人進行評價。

例如展示銷售小組每個指標的得分情況和總加權得分情況，點選對應銷售小組和下鑽到「銷售個人」，如下圖所示：

· 結論

GAV、LEO、VIN、XIA小組 2020-01-2020-04 總得分較低，需要重點關注

3.地區綜合完成情況 —— 加權計算

同理，對地區也進行綜合完成情況計算，如下圖所示：

· 結論

2020-01-2020-04 京津區、上海區得分較低，需要最佳化改進。

2、績效同比、目標差異

1.綜合完成情況同比

只看當年的資料自然是片面的，因此需要和去年資料進行對比，看到差距。

點選指標名稱，依次點選每一個指標，檢視年同比情況，如下圖所示：

· 結論

總體來看，四個月份的組織績效完成情況相比2019年呈同比下降趨勢

銷售完成率得分情況相對稍好，回款和利潤情況不容樂觀，需要催促回款，並且控制專案成本

2.目標完成基線值

上面已經探究了不同維度當前的完成情況，但是否已經達到每月制定的基線值目標了呢？

例如基線值：

銷售淨額完成率：60%

回款淨額完成率：60%

專案利潤率：24%

則根據區域、小組、個人、以及月度時間四個維度檢視目標差異值，如下圖所示：

· 結論

LUY、GAV、LEO、VIN、XIA小組銷售淨額和回款淨額完成率低於基準值60%

雖然BRAD小組完成率較高，但專案利潤為負，需要確認原因

京津區三個值都低於基準線，需密切關注

四個月的專案利潤率普遍低於基準值20%，需要著重關注專案成本和專案回款狀況

## 6.06 行銷績效分析的應用場景和價值

行銷績效分析不僅適用於財務部門的績效評估，還可以廣泛應用於企業各個事業場景。例如：

### 1、新產品推廣

在新產品推廣階段，透過績效分析可以評估廣告投放的效果、渠道的轉化率以及客戶的接受程度。這有助於企業及時調整推廣策略，提高新產品的市場佔有率。

### 2、渠道最佳化

企業可以透過績效分析評估不同行銷渠道的效果，如社交媒體、搜尋引擎、線下活動等。透過對比各渠道的淨銷售額、回款率等指標，企業可以最佳化渠道組合，提高行銷資源的利用效率。

### 3、客戶關係管理

績效分析還可以用於評估客戶關係管理的效果。透過分析客戶的購買頻率、客單價等指標，企業可以發現高價值客戶群體，並針對性地開展客戶維護和促銷活動。

總之，行銷績效分析的價值在於幫助企業透過資料驅動的方式最佳化行銷策略，提高投資回報率。

---