

frilly / March 04, 2016 03:25PM

[銷售行業ERP數據統計分析維度展示](#)**[b]場景描述[/b]**

當前的企業訊息化建設主要包括ERP系統、OA系統等。企業希望實現訊息系統資料的整合，對企業資源進行分析匯總，方便對企業相關資料的掌控從而便於對業務流程進行及時調整監控。

但是由於系統間資料的組合眾多，對於資料的分析維度也有太多選擇，由於人力的支持度問題，對於這些可能性的維度都進行資料分析顯然並不現實，那麼一個銷售行業如何針對行業特點、選定維度分析資料呢就成了一個需要思考的問題。

本文將結合目前收集到的銷售行業的相關成功案例進行分析，找出銷售行業的一些關鍵性維度供資料分析規則制定者參考，以進行有價值的資料維度展示，從而使得這些訊息資料更好地為企業決策服務。

[b]相關說明[/b]

示例行業：汽車銷售

示例資料分析工具：FineReport

[b]維度展示[/b]**[b]4S店展示[/b]**

首頁圖表直觀展示各4S店產值情況。4S店作為汽車銷售業務主要部分，對整個集團業務影響重大，放在系統首頁，方便用戶查看資料。

[img]http://www.finereport.com/tw/wp-content/themes/BusinessNews/images/2016030144.png[/img]

[b]每日資源動態分析[/b]

既然是對企業資源進行統計分析，那及時掌控企業每日的資源動態肯定是必不可少的了，這個維度的報表可以迅速呈現主要資源的變化情況。

[img]http://www.finereport.com/tw/wp-content/themes/BusinessNews/images/2016030145.png[/img]

[b]車輛庫存分析[/b]

車輛庫存現狀幫助用戶及時掌控庫存資源、庫存成本、預計利潤等資料，便於領導層把控資源元轉移、車輛採購。

[img]http://www.finereport.com/tw/wp-content/themes/BusinessNews/images/2016030146.png[/img]

[b]資金回報率經營指標分析[/b]

作為汽車銷售，最關心的自然是所賣車輛的利潤請款，而對經營的各種車型進行資金回報率分析可以更好的展現各種車型的利潤價值，結合庫存分析表便可以對預計利潤進行預估，同時輔助決策各種車型的採購。

[img]http://www.finereport.com/tw/wp-content/themes/BusinessNews/images/2016030147.png[/img]

[b]4S店經營指標分析[/b]

經營指標是指各業務組成以及影響業務的各個組要因素，比如資金回報率、車輛庫存深度、零配給庫存深度、工資支出等。從各個方面考慮可能帶來的影響，同時可以分析出資金流入及流出情況及組成情況，這樣便可以方便的從各個因素把控。

[img]http://www.finereport.com/tw/wp-content/themes/BusinessNews/images/2016030148.png[/img]
