

销售数据分析技巧

THEME TEMPLATE



汇报人：小无名

目录



01

添加目录项标题

02

添加目录项标题

03

添加目录项标题

04

添加目录项标题

05

添加目录项标题

06

添加目录项标题



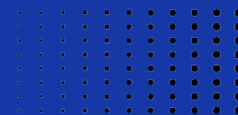
01

数据收集与整理



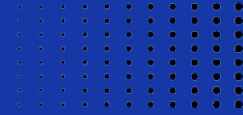
THEME TEMPLATE

确定分析目标



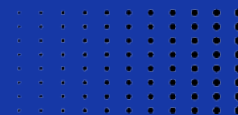
- 明确分析目的：了解销售情况、发现问题、制定策略等
- 确定分析范围：时间、区域、产品等
- 确定分析指标：销售额、销量、市场份额等
- 制定分析计划：收集数据、整理数据、分析数据、提出建议等

收集销售数据



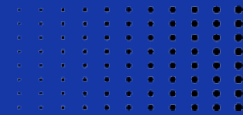
- 确定数据来源：内部销售数据、外部市场数据、竞争对手数据等
- 制定数据收集计划：明确数据收集目的、收集时间、收集方式等
- 收集数据：通过问卷调查、访谈、网络爬虫等方式收集数据
- 整理数据：对收集到的数据进行清洗、整理、分类、汇总等处理，形成结构化数据

数据清洗与整理



- 清洗数据：去除重复、缺失、异常值等
- 整理数据：分类、排序、合并等
- 数据转换：将数据转换为易于分析和处理的格式
- 数据验证：验证数据的准确性和完整性
- 数据存储：将整理好的数据存储起来，便于后续分析和使用

数据存储与管理



- 数据存储：选择合适的数据库或数据仓库进行存储
- 数据备份：定期备份数据，防止数据丢失
- 数据安全：确保数据安全，防止数据泄露
- 数据更新：及时更新数据，保持数据的准确性和时效性



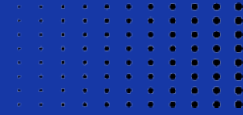
02

销售数据分析方法



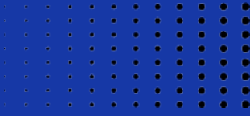
THEME TEMPLATE

描述性统计分析



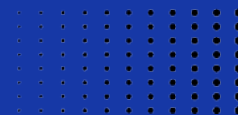
- 描述性统计分析是对数据进行描述性统计分析，包括平均数、中位数、众数、标准差等指标。
- 描述性统计分析可以帮助我们了解数据的分布情况，如数据的集中趋势、离散程度等。
- 描述性统计分析还可以帮助我们发现数据中的异常值，以便进一步分析。
- 描述性统计分析是销售数据分析中最基本的方法之一，可以帮助我们更好地理解数据，为后续的分析提供基础。

趋势分析



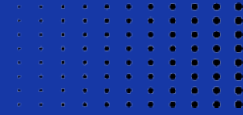
- 目的：了解销售数据的变化趋势，预测未来销售情况
- 方法：使用折线图、柱状图等图表展示销售数据的变化趋势
- 注意事项：选择合适的时间间隔，避免数据波动过大影响分析结果
- 应用：预测未来销售情况，制定销售策略，调整库存管理等

对比分析



- 目的：找出不同销售数据之间的差异和联系
- 方法：将不同时间段、不同产品、不同地区的销售数据进行对比
- 结果：发现销售数据的变化趋势和规律
- 应用：指导销售策略的制定和调整，提高销售业绩

关联分析

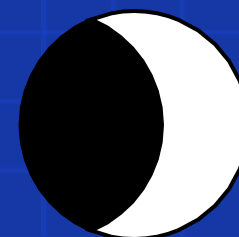
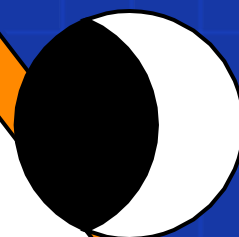
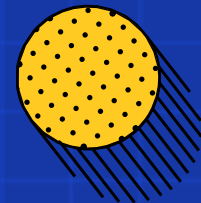


- 概念：通过分析数据之间的关联关系，找出影响销售的关键因素
- 目的：提高销售预测的准确性，优化销售策略
- 方法：使用相关系数、卡方检验等统计方法进行关联分析
- 应用：分析产品销售与季节、地域、价格等因素的关系，找出影响销售的关键因素

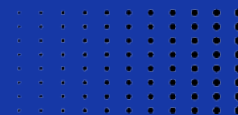
03

销售数据可视化

THEME TEMPLATE

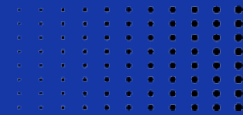


选择合适的图表类型



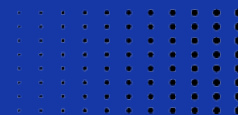
- 柱状图：展示不同类别的数据对比
- 折线图：展示数据随时间的变化趋势
- 饼图：展示各部分占总体的比例
- 散点图：展示数据点之间的关系
- 箱线图：展示数据的分布情况
- 热力图：展示数据的密度和分布情况

数据可视化技巧



- 选择合适的图表类型：根据数据特点和展示需求选择柱状图、折线图、饼图等
- 突出重点：使用颜色、大小、形状等视觉元素突出关键数据
- 简洁明了：避免过度装饰，保持图表简洁明了，易于理解
- 数据准确性：确保数据准确无误，避免误导观众
- 交互性：提供交互功能，让观众可以探索更多数据细节
- 故事性：通过数据可视化讲述一个引人入胜的故事，提高观众兴趣

图表解读与呈现



- 柱状图：展示不同类别的数据对比
- 折线图：展示数据随时间的变化趋势
- 饼图：展示各部分占总体的比例
- 散点图：展示数据点之间的关系
- 地图：展示数据在地理位置上的分布
- 热力图：展示数据在不同区域的热度分布

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/465010343121011324>