

记录分析工具之常用数 据分析措施

有某些记录分析工具可供企业用来处理经营问题，它们有助于搜集和分析数据以便为决策提供根据。

❖ 对帐单（检查表）；

❖ 流程图；

❖ 散布图；

❖ 直方图；

❖ 排列图；

❖ 控制图；

❖ 因果分析图；

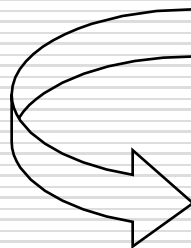
	记录分析工具	
--	--------	--

第一部 数据分析概述

1、什么是数据？

数据是对服装销售业务全过程记录下来的、可以鉴别的符号。数据是销售业务全过程的属性数量、位置及相通关系等等的抽象表达。

数据体现形式



体现形式一

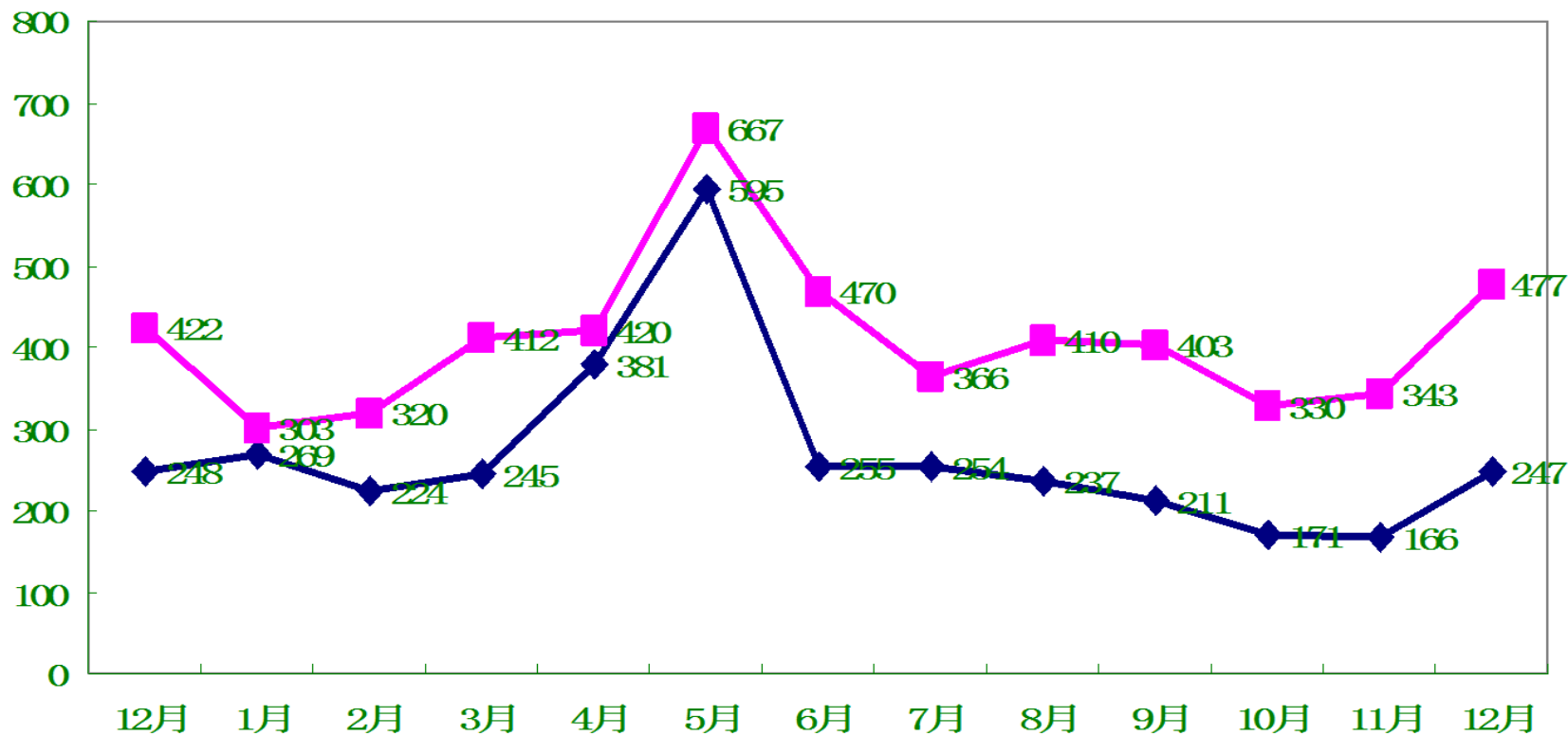
	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月
东朝阳	99	98	98	100	101	108	108	114	110
金桥	67	70	73	74	75	77	82	80	80
太平洋	87	84	88	85	79	85	91	92	93
二道国贸	148	143	143	145	137	141	136	134	139
国三	75	76	76	77	79	78	82	78	78
春城	87	86	92	100	103	100	97	89	91
跑一									
益民									



数据列表

数据体现形式二

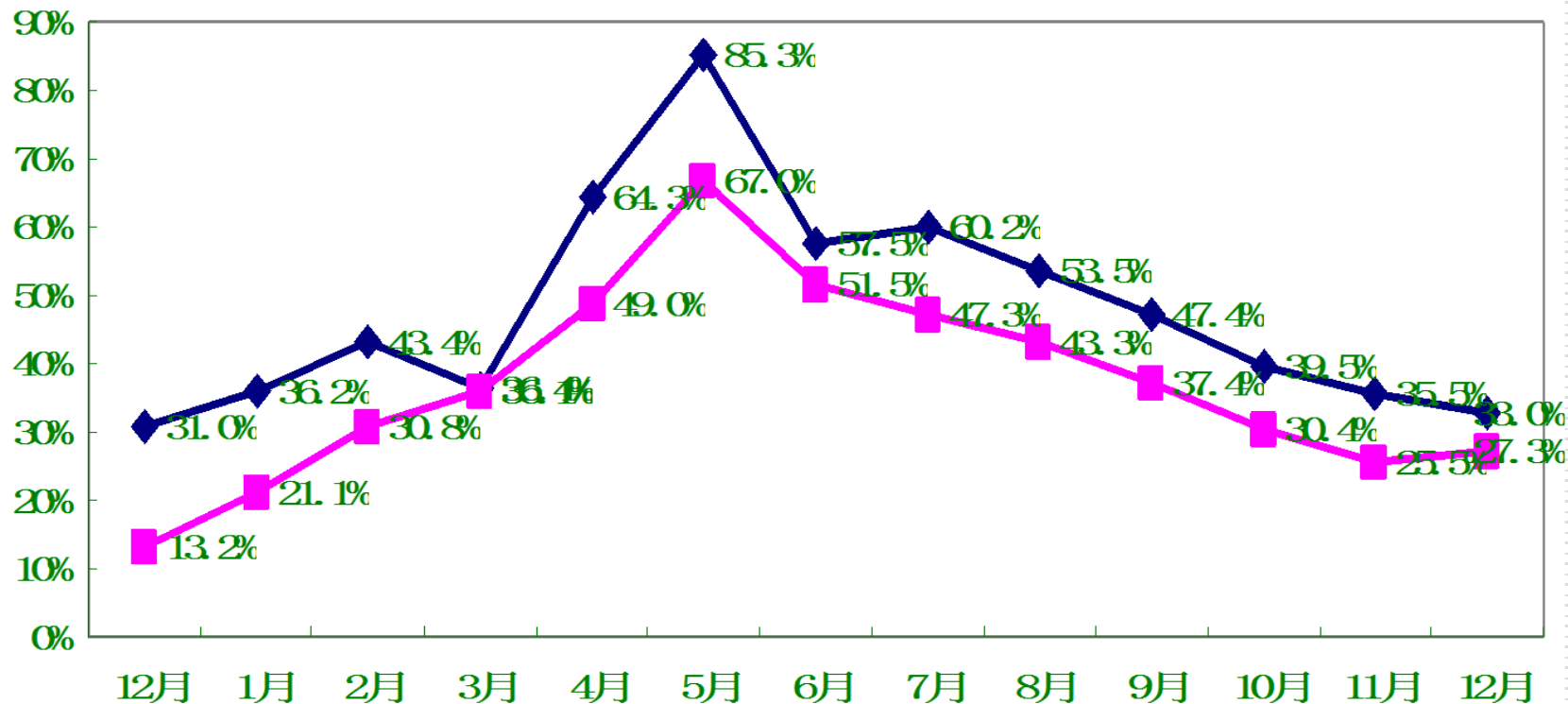
销售码洋趋势图



描述性分析：数据分时段走势、差距变化状况以及对应的背景

数据体现形式三

销售码洋构造比



图形可以协助我们将数据转换成信息

2、数据分析目的

让数听说话；

行动的向导；

杜绝挥霍；

提供决策的根据。

3、数据的分类

☒ 按数据的性质一般可归纳为：

- 定性数据。往往用于频数或频率分析。
- 定量型数据。可以用数字量化的数值。

☒ 按数据的来源可分为：

- 人力资源数据；
- 财务数据；
- 营销数据；
- 采购数据；
- 仓储数据；
- 生产数据；
- 编辑数据。

4、运用记录措施应遵照的原则

坚持用数听说话的基本观点。

有目的地搜集数据。

掌握数据的来源。

认真整顿数据。

5、记录分析流程

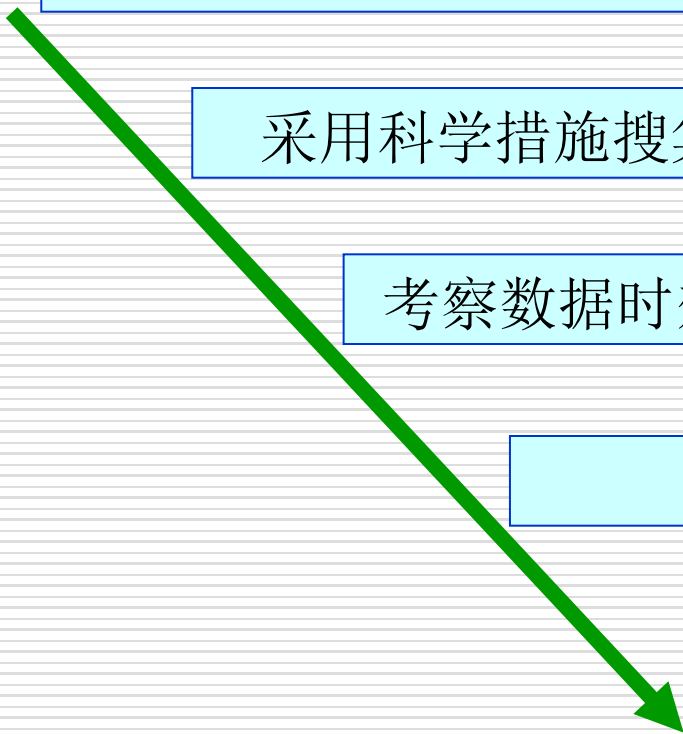
确定问题确定分析目的

采用科学措施搜集数据

考察数据时效性整顿数据

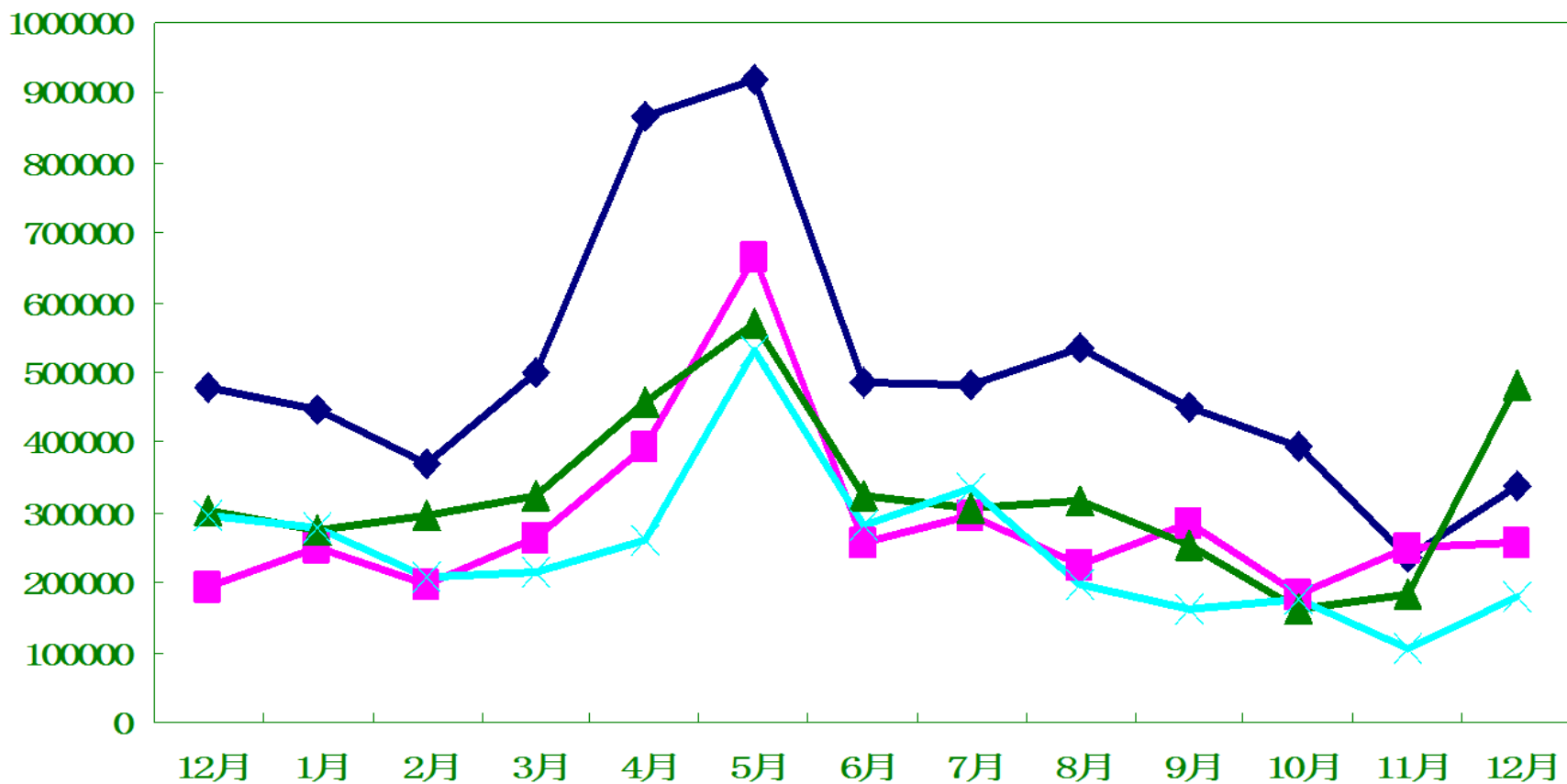
记录分析

出具分析汇报，提出处理
意或提议



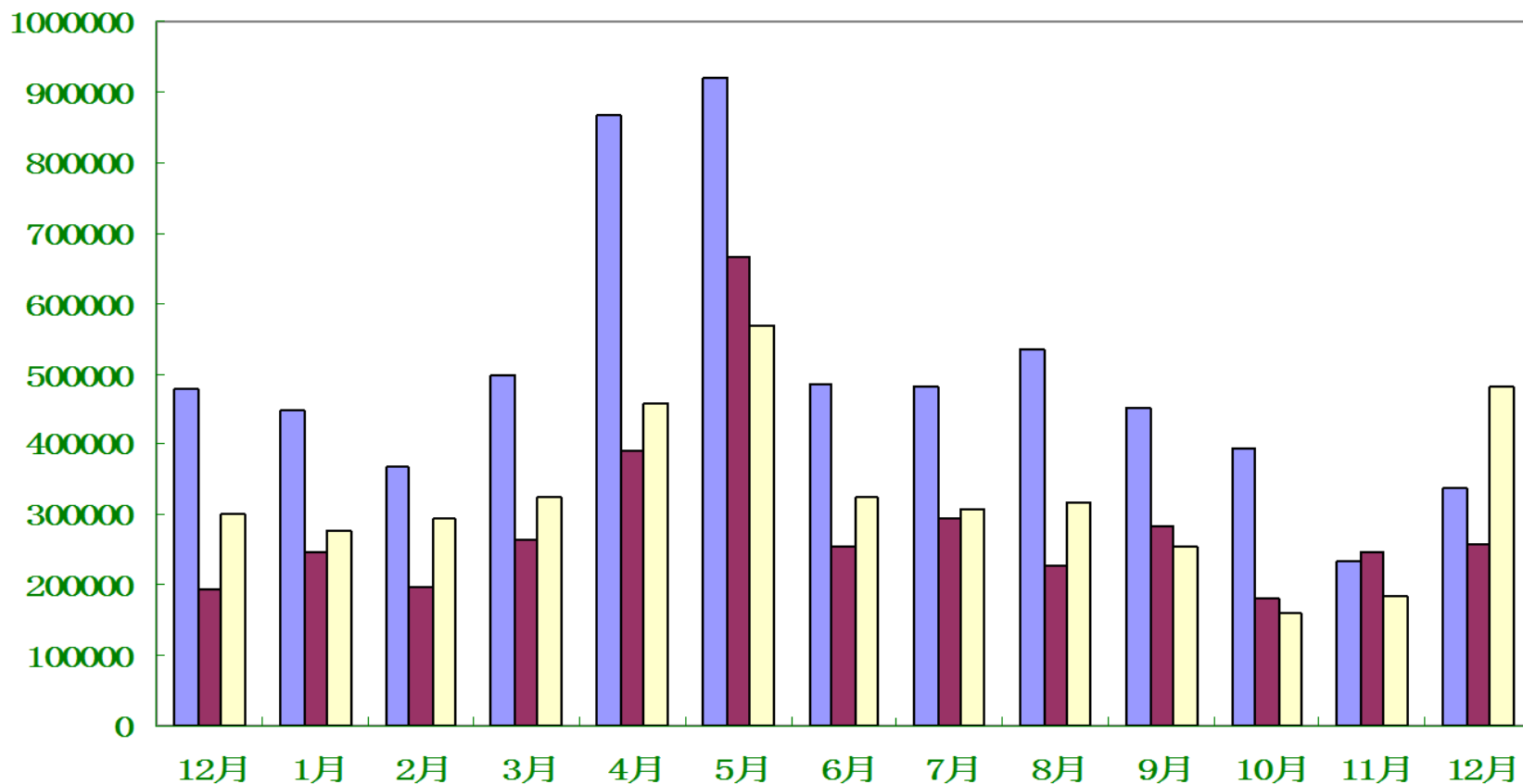
5、数据分析误区

误区一：展示元素不适宜不小于3个



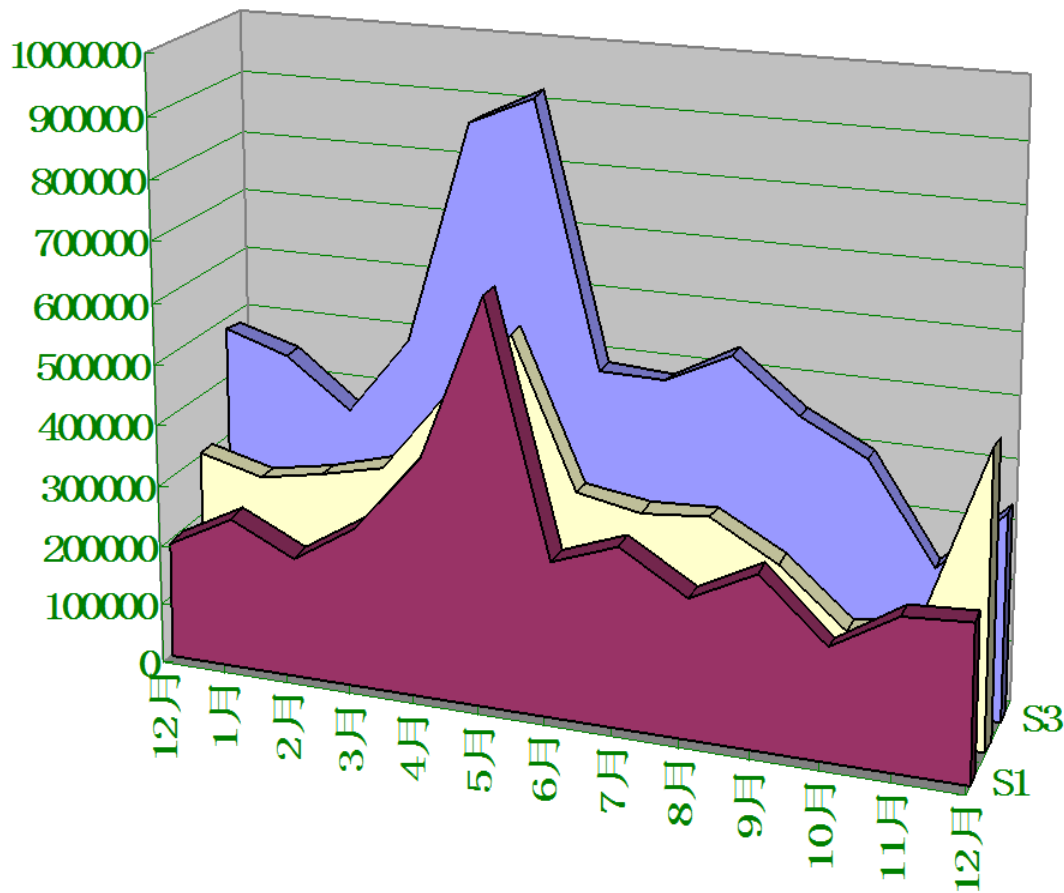
5、数据分析误区

误区二:时间序列数据最佳使用折线图，而不适宜使用柱状图等



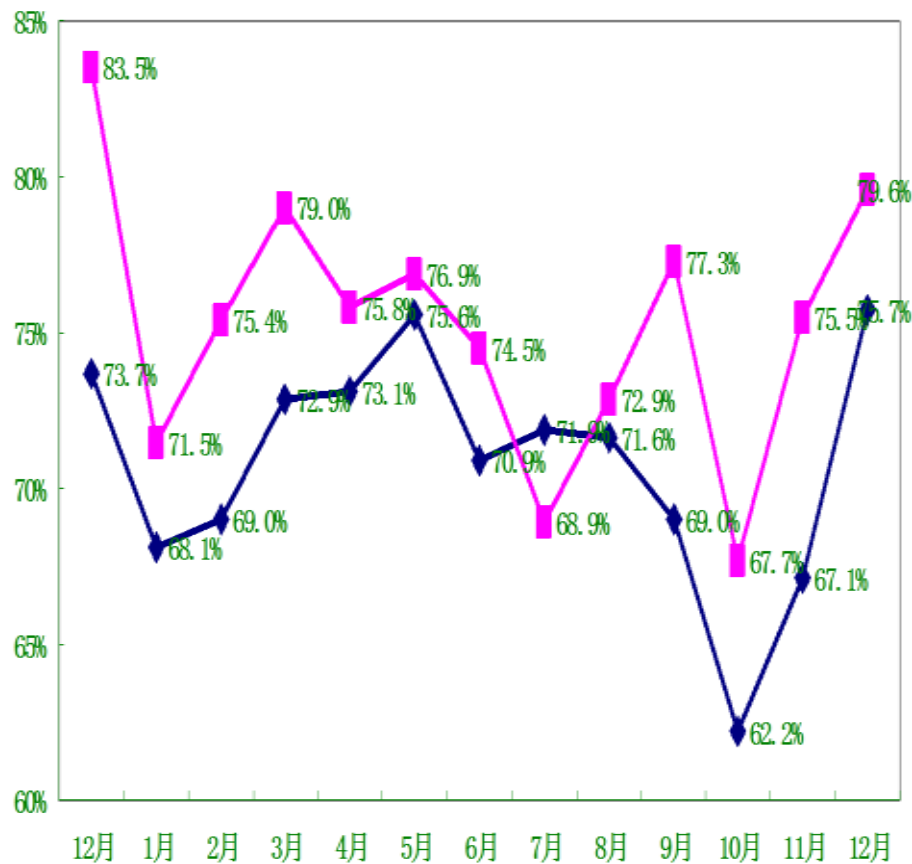
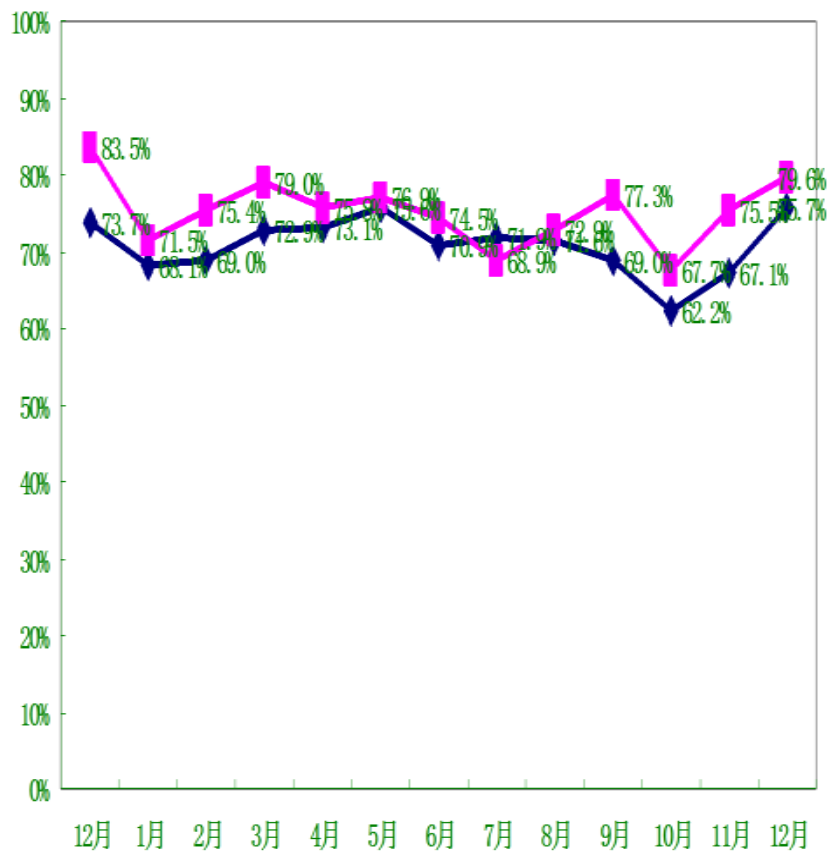
5、数据分析误区

误区三:研究用数据最佳不使用三维立体图



5、数据分析误区

误区四：为防止图表的欺骗性，图线最佳占据2/3至3/4的高度（调整Y轴刻度）



第二部 常用的数据分析措施

学用的记录抽样措施重要有如下三种

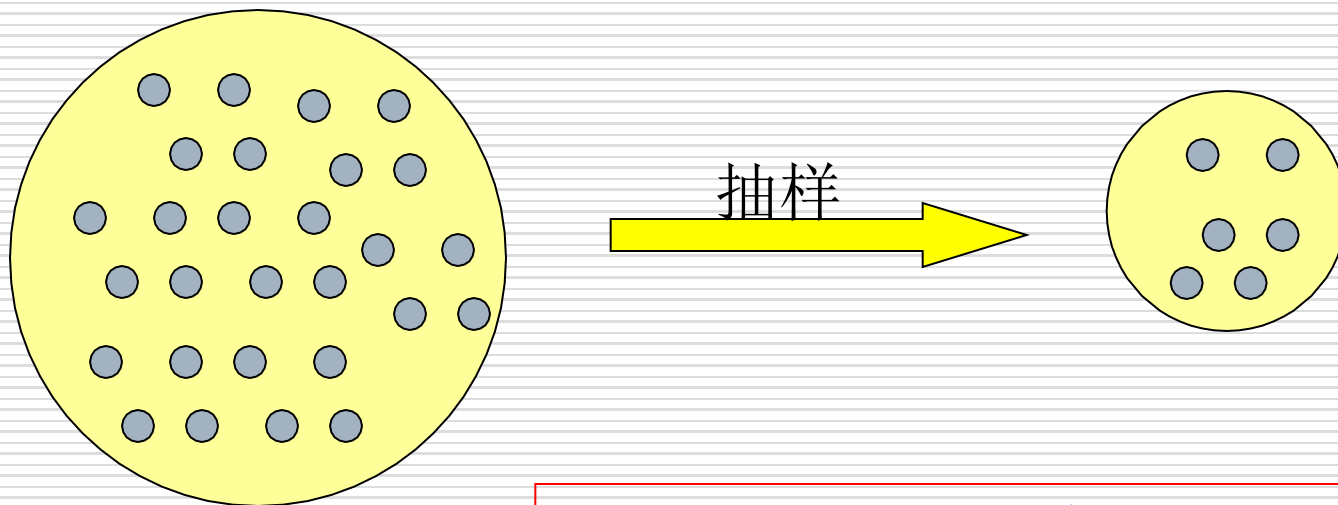
公司

- 田 随机抽样法
- 田 分层抽样法
- 田 系统抽样法

抽样措施

随机抽样

指总体中每一种个体均有同等也许的机会被抽到。这种抽样措施事先不能考虑抽取哪一种样品，完全用偶尔措施抽样，常用抽签或运用随机数表来抽取样品以保证样品代表性。

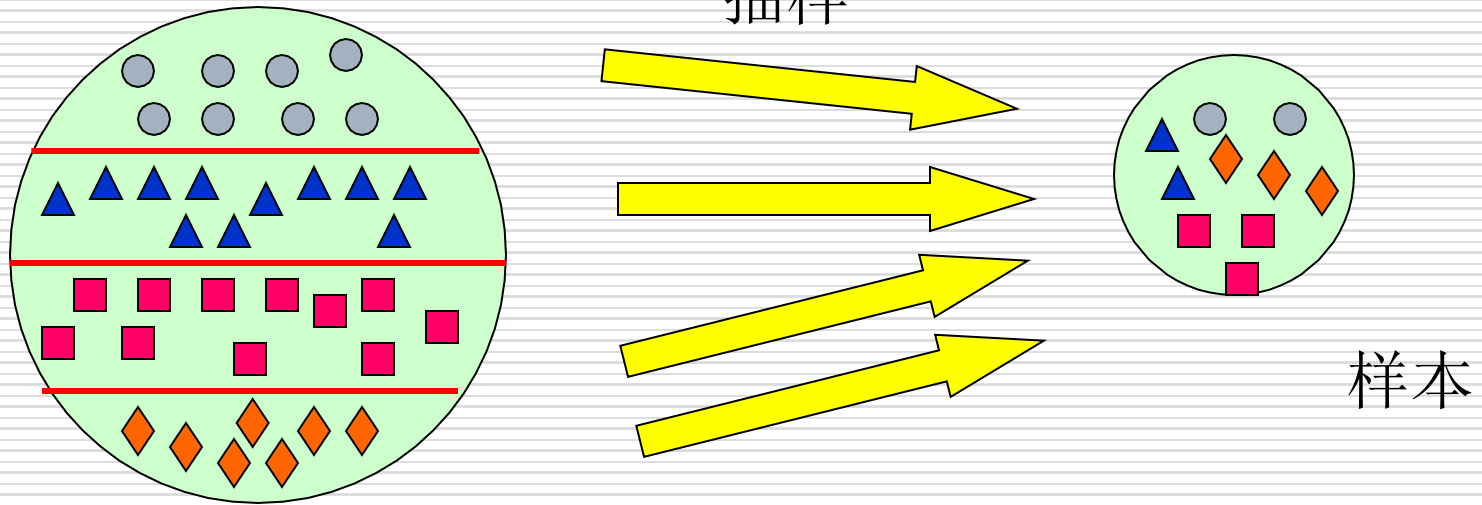


当商品款式不多时，随机抽样是一种有效的抽样措施；

抽样措施

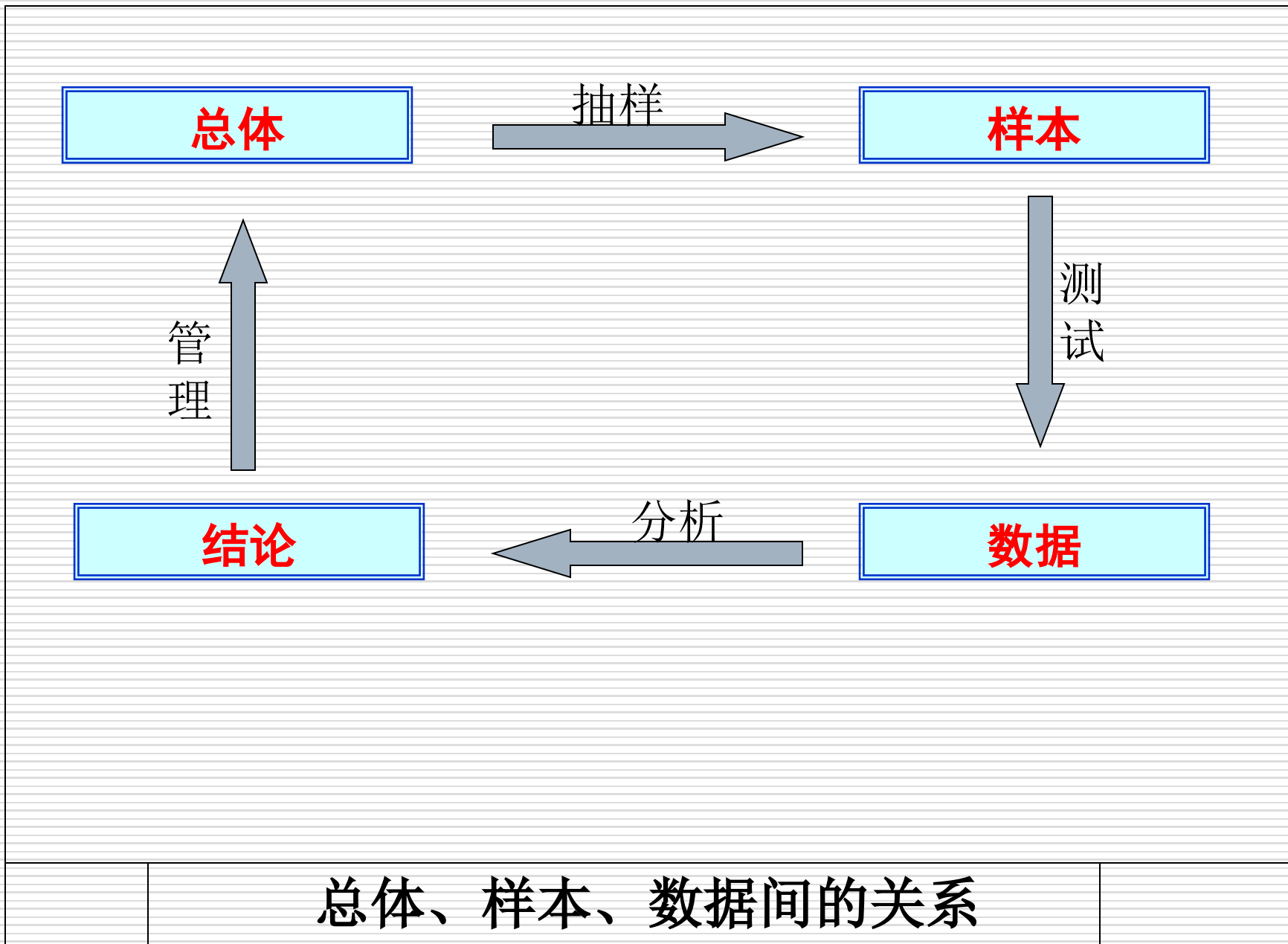
分层抽样

分层抽样是先将总体按照研究内容亲密有关的重要原因分类或分层，然后在各层中按照随机原则抽取样本。分层抽样可以减少层内差异，增长样本的代表性。



当到货产品较多时，分层抽样是一种有效的抽样措施；

抽样措施



在销售企业平常管理中最强调的是事实管理，就是要掌握事实，要掌握事实就必须设计检查表搜集数据。

业务记录取检查表

合计						
检查数						
不良率						

检查表

排列图（帕累拉图）

- 关键的少数，次要的多数。
- 一般所说的80/20法则。
- 针对问题所搜集的数据按其重要性的次序，记录在
- 帕累托分析表中。
- 企业80%的销售来自于20%来自篮球产品。

企业要处理的问题诸多，但从何入手呢？

实际上，大部分的问题，只要能找出几种影响较大的原因，并加以处置及控制，就可处理问题的80%以上。柏拉图是根据搜集的数据，以不良原因、不良状况发生的现象，有系统地加以项目别分类，计算出各项目所产生的数据（如作业精确率、损失金额）及所占的比例，再根据大小次序排列，再加上累积值的图形

排列图的作用

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/596105030143010142>