

先胜

先胜业财
DEEP FINANCE

销售数字运营案例研究



20
23

01

「客户简介」

该客户是一家跨国公司（以下简称该公司），在医药保健和农业领域具有核心竞争力，早在1882年首次进入中国市场。随着中国成为世界上增长最快的市场之一，该客户在2019年大中华区的销售额达到37.24亿欧元，在大中华区拥有超过9,000名员工。

该公司在全国拥有1000+销售代表的团队，组织架构经常需要根据市场情况进行变革与调整，在项目之前通过Excel手工处理销售目标设定分解、销售业绩报告等工作。面对着频繁变更、大量手工重复劳动、准确性及时性差等共同的问题之外，从销售运营团队、销售地区管理者、销售代表三种不同的角色出发，各自还存在一些不同的**痛点**：

销售运营团队	销售组织架构变化	销售组织架构经常根据市场情况进行变革与调整，岗位设置与销售领地划分需要同步调整。
	销售业绩指标的制定分解	销售目标最终定稿前需经过多个因素、多个版本的测算，并通过区域、产品、渠道等多个维度向下分解，加上销售组织的人员变化，给销售业绩目标的制定、下达与评价带来极大的挑战。
	销售奖金计算	- 历史销售数据无法敏捷归集，导致难以即时且准确的计算销售奖金，从而影响销售激励的效果； - 奖金政策的制定过程需要动态测算，难以预估不同的奖金政策下实现的激励效果和奖金数量。
	销售业绩分析报告	- 需建立分渠道，分地区，分SKU的多维报告体系 - 需实时关注市占率，增长率，贡献情况等一系列关键指标 - 需要参考历史数据、市场容量等大量对标数据 - 目前通过excel手工处理，面对频繁变更、存在大量手工及重复 - 动且经常不准确，无法科学合理分配。
大区—地区经理	实时销售数据	已有汇总的货物销售、消耗数据，但无法为销售团队各层级角色提供直观、实时、详细的销售数据
	销售策略预演	难以制定、调整各产品在不同区域的产品策略、岗位设置、销售目标
	销售业绩分析报告	- 无法实时获得销售预实对比及销售代表的贡献评价 - 管辖众多区域、产品、渠道的交集，无法客观高效的做出销售业绩评价
	市场活动管理评价	难以按照销售目标匹配市场活动计划，并及对市场活动的持续时间、促销返利力度、过程、效果进行跟踪评价
销售代表	实时销售数据	销售代表难以实时从多个维度汇总、确认销售数据，及根据销售业绩测算自己的销售奖金。
	销售滚动预测	销售代表按照产品SKU的颗粒度每月上报销售预测数据存在较大困难，缺乏算法模型支持销售团队以产品、客户、区域视角来预测销售数据。

02

「项目目标」

在这样的背景下，该公司本次项目的目标为：为全国1000+销售代表的团队，实现业绩目标制定和分解，产品/渠道/人员多维度的销售业绩评价分析，返利计算，市场活动及货物流向数据管理，最终实现销售目标管理、数据分析和可视化。

PROJECT GOALS

组织架构拥抱变化

根据市场情况实现岗位设置与销售领地划分同步调整。

实时、多维销售业绩分析报告

分析各产品在各区域的销售/终端消耗情况、市场占有率、潜力，并以此为基础制定、调整各产品在不同区域的产品策略、定价、返利。

灵活的业绩目标制定及分解

以指标架构为基础，管理目标预算数据与当前和历史的销售人员架构及人岗关系。

自动化销售预测

根据历史数据与外部市场潜力数据，系统自动生成预测数据，并滚动至下一个周期。

销售业绩管理

从实时明细订单数据到销售业绩的即时归集。

市场活动计划及评价

跟踪市场活动计划，关联效果评价指标，分析活动对最终销售业绩提升的影响。

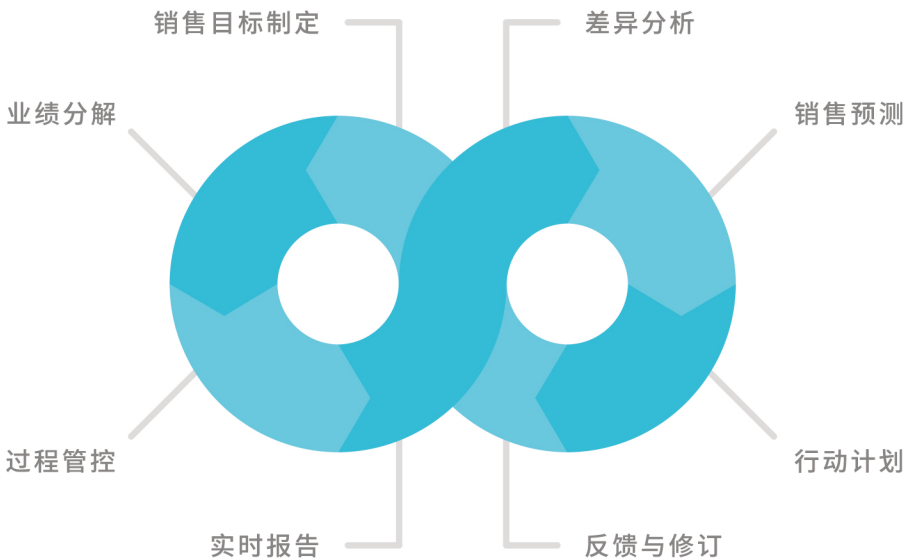
销售费用分摊

销售人员占用公司资源的Opex部分，有效管控分摊，体现真实损益。

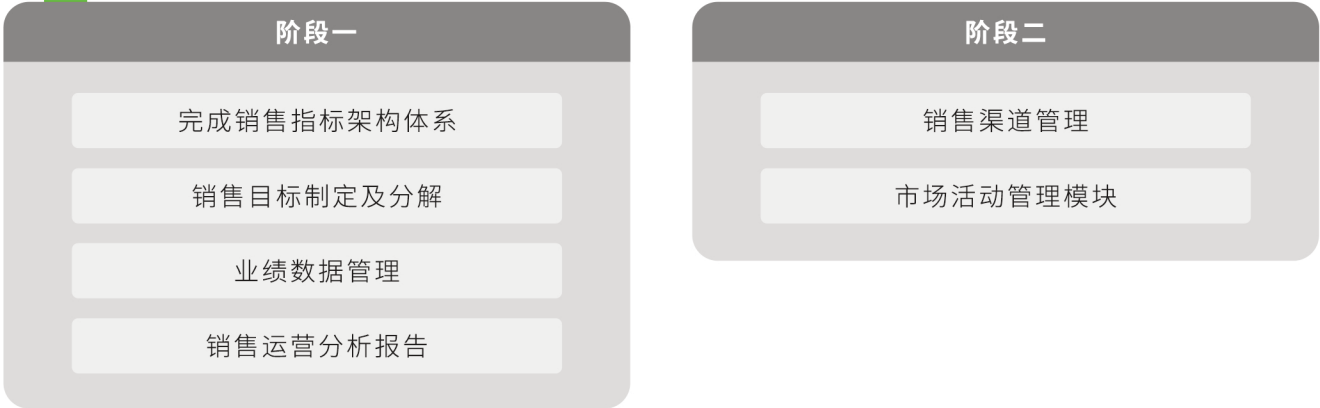
03

「项目蓝图」

该公司销售数字运营项目旨在利用系统工具实现：销售目标制定及分解、销售绩效跟踪管理、销售业绩分析报告、销售预测、奖金计算、市场及渠道管理”的全面集成统一。通过各个模块的设计、实施、测试、上线，最终建立该医药集团“销售目标制定 → 业绩分解 → 过程管控 → 实时报告 → 差异分析 → 销售预测 → 行动计划 → 反馈与修订”的完整PDCA闭环，涵盖销售运营所有方面，支持动态优化资源配置和战略目标实现。



整个项目计划分为两个阶段、六个模块（销售指标架构体系、销售目标制定及分解、销售业绩管理、业绩分析报告、渠道管理、市场活动管理模块）完成。



04

「产品体系」

根据对该公司的数据质量的调研后，合理选择了产品体系中的六个模块，按照重要程度依次进行了交付实现。

销售运营产品最直观的价值体现是在报告分析模块，但背后却需要多个产品模块的支撑，如指标架构模块解决了预算预测数据中组织维度频繁多变的难题，业绩管理解决了销售和费用数据拆分的问题，渠道管理及市场活动模块均对销售明细数据进行了数据打点与标签，形成针对渠道与市场的有效管理。

	销售一线	销售管理及运营团队
指标架构模块	● 销售领地划分（分区域/产品）	● 人岗关系管理 ● 未关联指标维护
预算预测模块	● 预测上报（市场容量占有率模型预测） ● 指标申诉	● 指标规划（预算假设） ● 指标制定（年度预算分解） ● 拆分算法模（按基线自动拆分）
业绩管理模块	● 业绩/费用结算确认 ● 业绩/费用的分摊共享	● 业绩/费用结算审批 ● 业绩/费用的分摊共享审批 ● 分区域分析（到区县的销售数据）
报告分析模块	● 实时销售数据查看 ● 月度完成情况排名	● 人人损益表（ROI贡献评价） ● 预实对比到区县的销售数据分析 ● 多维分析报告（到产品/区县/渠道的销售数据）
渠道管理模块	● 积分来源、贡献占比分析报告	● 销售协议管理 ● 返利积分计算引擎 ● 货物流向管理（窜货异常监控）
市场活动管理模块	● 市场活动反馈 ● 市场活动申请	● 市场计划制定 ● 计划项目审批 ● 活动效果评价

05

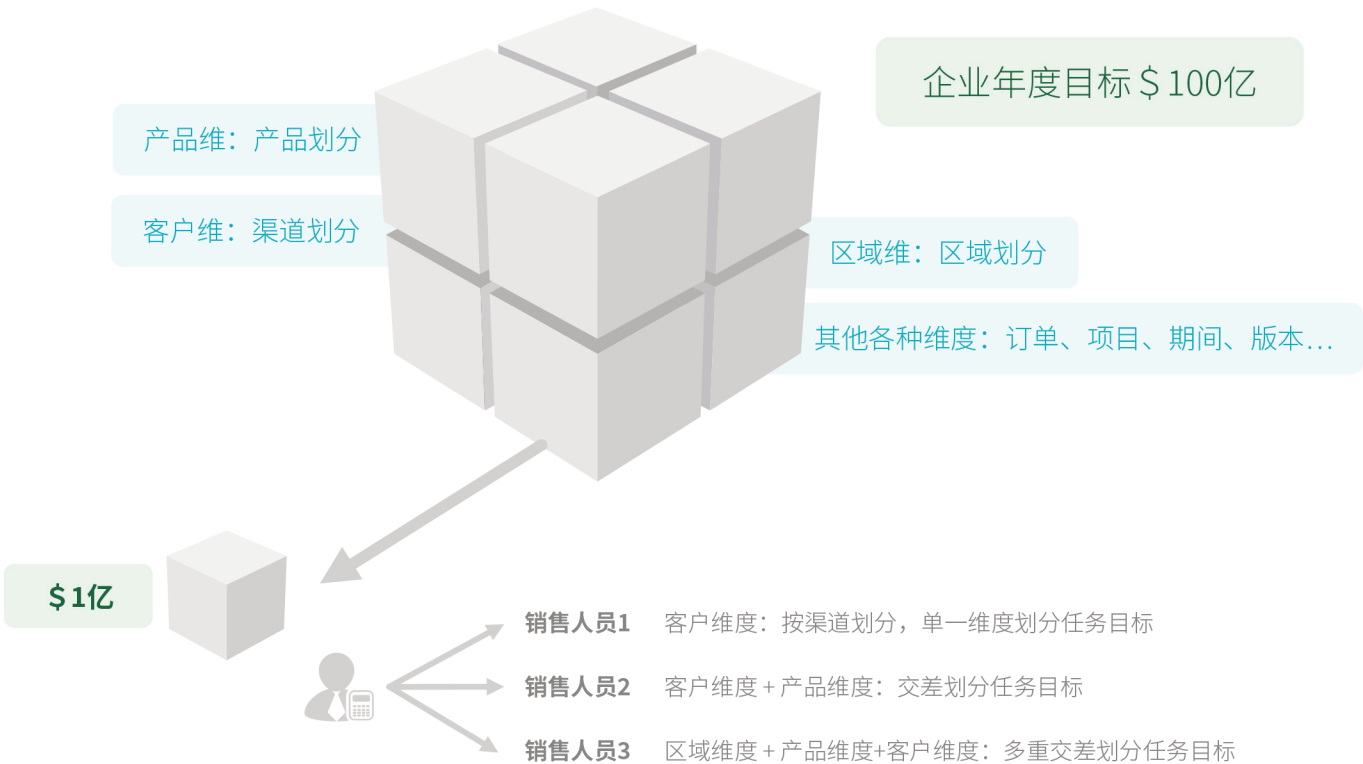
「重点方案」

模块1 实时订单数据接入、清洗及建模

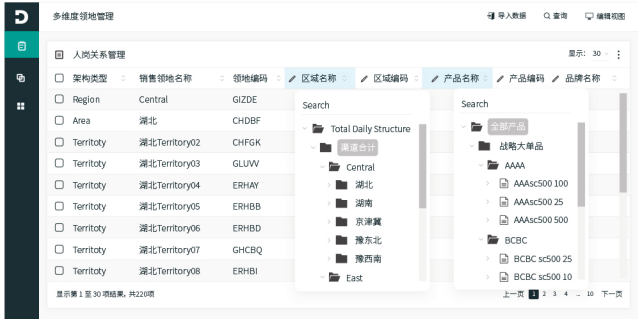
销售运营模块的数字化来源于对销售订单数据的掌握，实时销售订单数据的接入，是后续实现业绩管理、分析报告、销售目标管理及预测的基础。先胜在构建具体模块之前，首先需要对销售数据进行调研，对整个销售数据所对应的业务对象，数据结构，所在系统，数据产生的流程一一进行详细梳理，其次再实现销售数据的实时导入、清洗，并根据分析需求重新建模。另外，先胜会根据客户得数据质量与齐备程度，根据销售数据消费场景的需求，沿着价值流，识别销售数据形成相关的关键业务活动，评估业务对象完整性，并提供增值模块与服务。

模块2 销售指标及架构管理

先胜-销售指标及架构管理模块支持根据市场情况实现岗位设置与销售领地划分同步调整。可搭建从集团-区域-团队-销售代表的组织架构，支持多维度领地划分，如分区域、分产品、分渠道、分客户的多维交叉领地管理，支持组织架构和领地变化情况下的业绩自动归集和对比分析。



该公司按照地区、产品、渠道三个维度，实现交叉的领地划分，并根据组织架构将领地分配到具体的销售代表。



多维度领地管理



销售领地与人岗关系维护

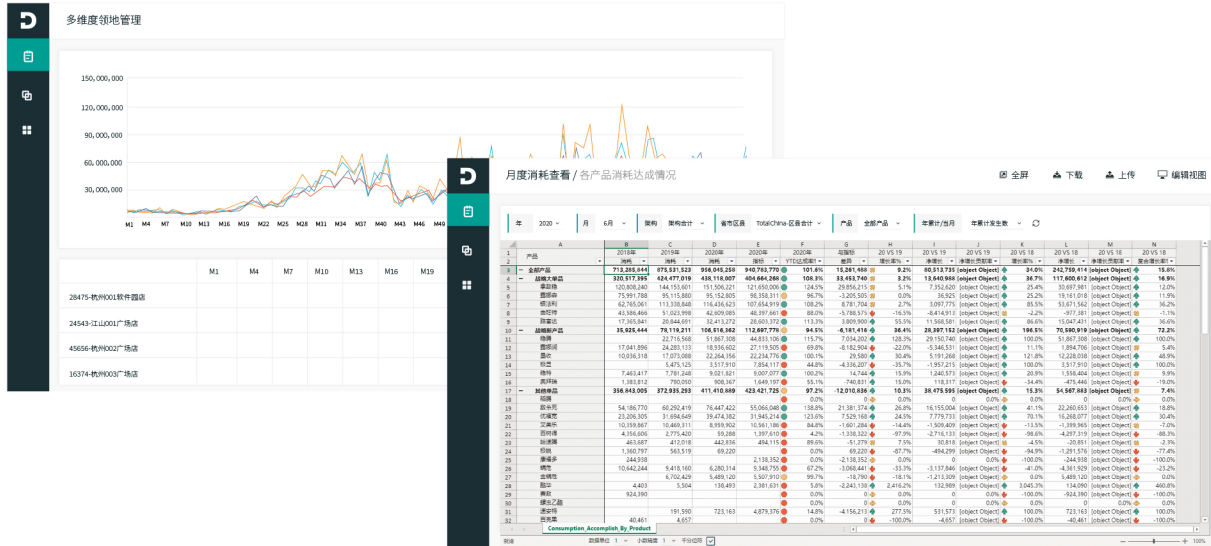
模块3 销售目标 / 滚动预测

先胜-销售预算预测模块既支持自上而下的销售目标分解，同时支持自下而上的销售预算预测。在本案例中，该公司实现的重点功能包括销售目标测算制定+多维分解，及结合外部数据和历史数据实现销售滚动预测。

目标制定与分解：系统支持多维度指标配给，支持指标的灵活调整，支持多种分解模式。如上年/X版本同比分解|、按增长分解、按相对百分比分解等。支持多种自动分解模式，快速分解后对比调整。



销售滚动预测：系统支持根据销售目标和完成数据，结合历史趋势、季节规律、行业相关指标因子建立预测模型，自动实现销售滚动预测，同时也支持区域经理或销售代表根据历史完成情况结合市场潜力上报销售预测。



模块4 实时业绩管理

先胜-销售业绩管理模块支持从实时明细订单数据到销售业绩的即时归集，针对复杂的业绩归属，系统提供完整的业绩结算和共享的解决方案。

- **销售订单归集：**以清晰的规则设定归集销售业绩到岗位到人头
- **业绩结算：**针对共享销售业绩的订单可以手工或按照规则批量归集到销售岗位上
- **销售业绩申诉：**配合完整的业绩申诉流程及时快速响应一线需求
- **销售费用分摊：**销售人员占用公司资源的Opex部分，包括费用类，存货资金占用，应收预付款占用识别受益主体，有效管控分摊，体现真实损益



模块5 业绩分析报告

先胜-业绩分析报告模块可支持清晰反映每个人/客户/产品的价值贡献，实现企业精细化管理，达到销售运营改善目的。系统可支持以下功能：

- **以投入产出比多维衡量销售业绩：**通过对销售收入的归集，结算，对销售费用与资源消耗的分摊有效出具真实经营业绩，评价到产品维度/销售员维度/渠道商维度的业绩贡献
- **可下钻到明细的多维数据模型：**来源于销售订单明细数据的加工处理，系统预置了多维销售数据模型，并可提供灵活的客制化建模，同时从宏观视角下钻查询销售明细。
- **实时报告出具：**有效关注经营过程，实现承载多维度、多版本的损益报告及绩效考评表。
- **手机端展示：**随时查询使用，实时数据交互

系统提供了多维的销售数据模型，使该公司各层级销售人员通过PC端/手机端，根据岗位的核心关注点与分析思路依次查看所需报告，数据准实时更新，按天出目标差异对比分析报告。具体来说：

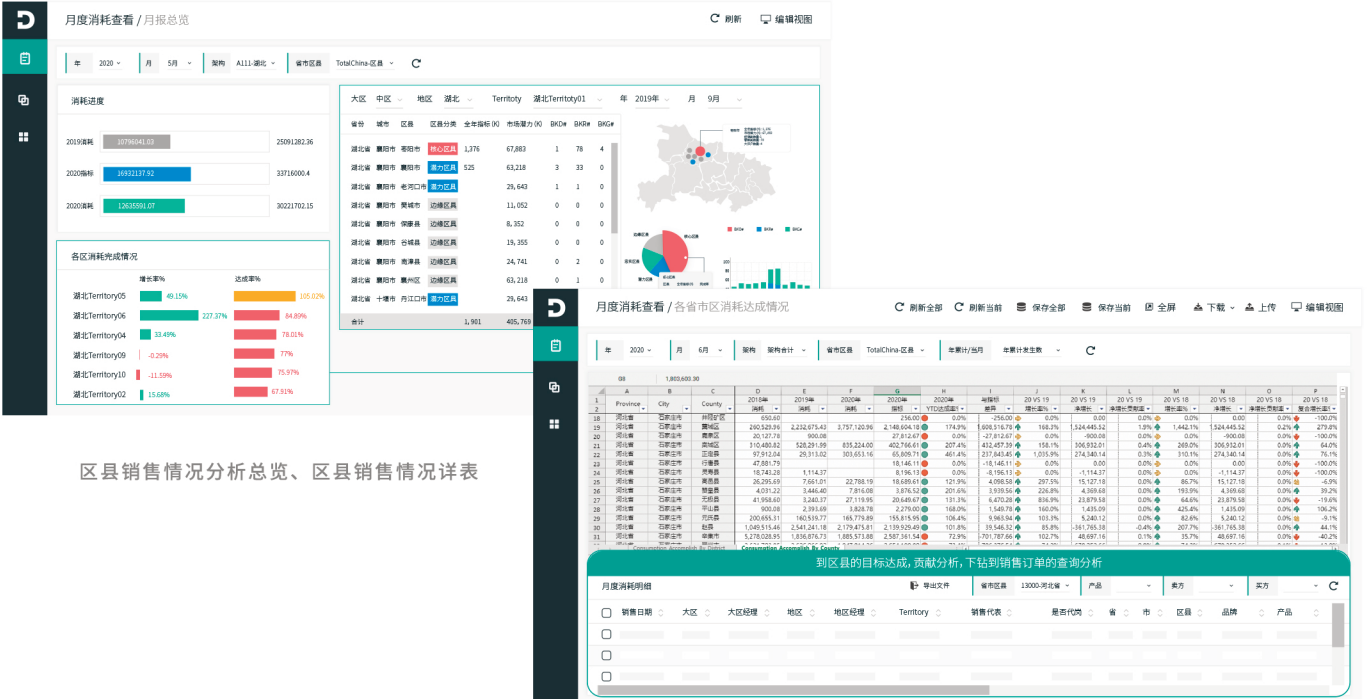
- 在销售的产品SKU维度，提供产品贡献度的排名分析，重点关注毛利率，市占率，增长率指标，针对性的对产品策略进行调整。
- 在渠道商维度，提供了综合考虑返利积分后渠道商等级贡献分析，周期性对渠道商进行等级管理，调整授信与折扣比例等。
- 在销售组织维度，根据销售人员历史贡献的参照，合理确定岗位销售目标，并对销售业绩进行实时跟踪评价。

可从销售运营/销售管理/销售代表多个视角，建立千人千面的分析报告体系：

销售运营视角

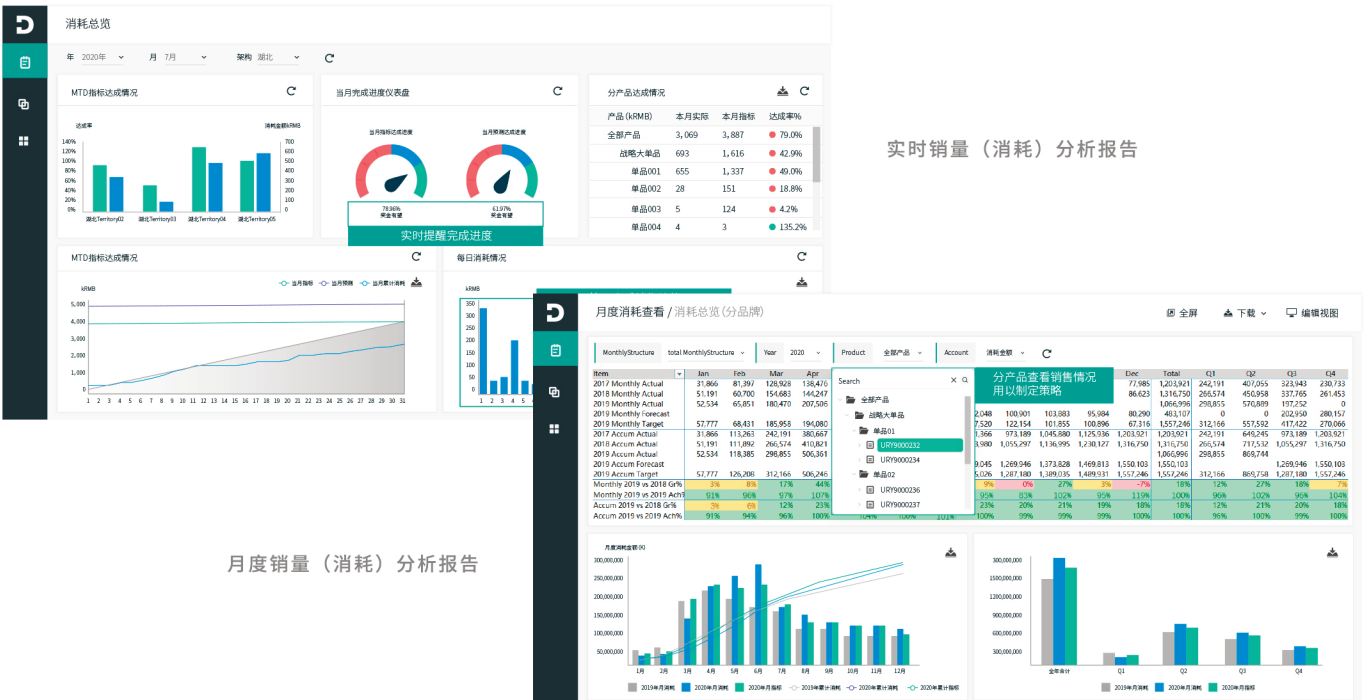


区域经理视角



区县销售情况分析总览、区县销售情况详表

销售代表视角



模块6 渠道管理

在先胜-渠道管理模块，系统支持针对经销商等渠道的返利积分管理、货物流向管理、经销商绩效管理等内容。

返利积分管理

可配置销售订单模板，针对不同销售订单类型自动化计算返利积分，有效管理客户/经销商返利

- **销售订单模板可配置：**可以根据企业的管理、核算及内部控制要求，定义订单协议的字段、算法及审批流等。
- **预提/实际返利的管理：**根据账务权责要求预提返利，并在实际返利时自动按照客户、订单号的数据颗粒度进行匹配。
- **应收账款监控预警：**根据对客户的授信，收款政策，实际与预提返利计算应收，并对超出部分进行预警
- **经销商返利对账查看：**根据不同权限设置协助经销商对账进行返利管理，减少无效沟通。

返利积分管理

销售订单

销售日期

2018-07-01

提货日期

2019-06-30

币种

人民币

含税金额

840000

发票类型*

增值税专用发票

增值税税率*

0.05

凭证号

80000

订单号

40000

折扣率

0.08

折扣金额

0

返利金额

0

是否返利

否

预计现金流

现金流发生日期*

2018-07-25

增值税发票类型*

是否预付*

否

含税金额

420000

增值税率

0.05

不含税金额*

400000

返利清单

返利清单

订单号	发货订单	销售方	购买方	收货方	合同日期	状态	操作

货物流向管理

将货物流向信息，实时地展现出来进行有效监控

- **货物流向情况：**查询搜索货物编码，根据卖方、买方的GPS定位，在行政区划地图上，实时显示货物流向的地理信息；
- **流向监控提醒：**当流向发生异常，例如跨区域窜货，系统在主页或发送短信/邮箱进行提醒

渠道管理

货物流向管理

快速搜索

年/月

编码

年

月

销售日期

发货方

区域

产品

流向

操作

打开业务明细

业务明细表

查看详细

保存

刷新

关闭

重复流向

编码

产品

消耗量

流向明细

年	月	销售日期	卖方编码	卖方	卖方类型	买方编码	买方	区域	数据来源
2019年	三月	2019-03-29	10001250	TD		10047285			RTD直接发货
2020年	八月	2020-08-10	K001753	BKD					普通销售

根据发货编码检索物流的

门店收入租金对比

公司

TotalEntry

年份

2020年

期间

一月

查询

门店收入租金对比

年

月

销售日期

卖方编码

卖方

卖方类型

买方编码

2019年

三月

2019-03-29

10001250

TD

10047285

2020年

八月

2020-08-10

K001753

BKD

模块7 市场活动管理

先胜-市场活动管理模块支持市场活动计划制定，申请，审批，效果评价完整管理流程。

- **市场活动计划台账式管理：**对市场活动计划进行台账管理，根据不同活动类型关联业务指标数据，进行年度统计分析。
- **市场活动类型：**内置三种市场活动类型，对应不同市场活动计划模板。
- **活动管理：**跟踪每次活动情况，如直销活动类型中包括参与人数、现场销售情况、订单数量等。

产品信息

产品名称
PYT
2020 预测数

活动预算

市场活动基本信息

活动剩余预算
积分返现活动
2,121

市场活动信息

基本信息

活动名称*
pyt case

发起部门*
IT

负责人*
Charlers

负责部门*
TA

活动KPI*

财务影响

2021 预算
562,100

活动背景

市场活动计划包括经销商活动、农户活动及田间示范试验计划。由科学销售团队发起、主办，系统管理，跟踪市场活动计划，并结合扫码数据，区县内客户数量，分析活动对最终消耗影响。

活动类型选择
直销活动
渠道活动
分析累积消耗和 品牌推广 报告，并结合消耗预测，经销商，零售库存数据，向各大区经理、地区经理、销售大区、米商、出货计划：分析新增/减少的TD,BKD BKR对消耗的影响的报告

市场活动信息

基本信息

活动名称*
pyt case

发起部门*
IT

负责人*
Charlers

负责部门*
TA

活动KPI*

财务影响

2021 预算
562,100

活动背景

市场活动计划包括经销商活动、农户活动及田间示范试验计划。由科学销售团队发起、主办，系统管理，跟踪市场活动计划，并结合扫码数据，区县内客户数量，分析活动对最终消耗影响。

活动类型选择
直销活动
渠道活动
分析累积消耗和 品牌推广 报告，并结合消耗预测，经销商，零售库存数据，向各大区经理、地区经理、销售大区、米商、出货计划：分析新增/减少的TD,BKD BKR对消耗的影响的报告

活动收益分析

效果评价信息录入

活动费用分析

+ 添加行

× 删除行

🔄 复制

⬆ 上移

⬇ 下移

年份	费用类型	预算节约事项	费用描述	现有费用	预期费用	超预算/节约预算
☐						

销售转化分析

销售转化金额
销售转化金额/月
0

06

「实现效果」

该公司销售运营项目，构建了销售指标架构、销售目标及预测、业绩管理、多维分析报告、渠道管理、市场管理六大模块。从实时订单数据入手，实现从销售目标到实际业绩的链条打通。对任一销售结果，可追溯到销售订单数据，反之对销售策略、市场、渠道的策略测算可实时反映在预期的财务结果当中。在每个模块和场景中，实践从计划目标到实际执行、分析管控的管理闭环，通过系统落实管理目标。

具体来说，该项目对于销售的不同角色，有着不同的效果：

销售运营团队	•建设了覆盖销售运营所有环节的数字化系统，自动、高效、准确地为各环节的人员提供日常分析报告。 •根据多维分析报告做出敏捷的销售策略选择，适配市场的快速变化。 •对市场活动进行有效管理，合理做出效果评价。
大区/地区经理	•灵活快速的调整组织岗位与人员，合理设定销售目标。 •及时跟踪销售业绩完成情况，多维度分析销售业绩中存在的问题，进行指导与调整。管理销售人员、渠道，产品投放策略。 •跟踪货物流向、管理扫码积分，减少销售运营团队的手工及重复劳动，让销售运营团队可以进行更深入地数据分析。
销售代表	•提供寻找未覆盖销售区域，产品销售中可能的增长机会点，主动进行不同区域的产品策略、定价、返利的策略调整。 •提供了算法模型进行选择，快速便捷的进行销售预测上报。

从管控层级来看，搭建了从销售代表、区域到集团的管理架构，构成了该公司的销售运营管理中心。





业财一体化+数据智能 解决方案专家

先胜业财【丰贺信息科技有限公司】是国内首家专注于“业务-财务”一体化领域的数据智能服务商。取义于孙子兵法“先胜而后战”，先胜业财以提升企业决策力和执行力为使命，致力于利用领先的数据智能洞察能力，为企业构建透明、快速、动态、智能的业财一体化专业能力。

依托于用户数据资产及算法模型为核心的企业级数据管理平台，先胜业财推出了多款拥有自主知识产权业财SaaS产品及解决方案，帮助用户实现从业务到财务价值链的数据智能，赋能财务周边生态系统，帮助企业提升决策力和执行效率。

公司总部位于上海，并在北京、深圳、成都设有分部，核心团队由多位来自四大会计师事务所、ORACLE、SAP、埃森哲的高管和IT企业级专家组成。目前，先胜业财已为全球超过百家包括国家开发银行、联想控股、太平洋保险、上汽集团、星巴克、拜耳医药、作业帮、永辉超市等在内的知名企业提供了服务。未来，先胜业财将以更加国际化的视野，持续释放新价值，与合作伙伴一起，帮助更多企业实现数字化管理升级。

服务200+中大型集团企业

达芙妮 DAPHNE

中意人寿
GENERALI CHINA

BAYER
Bayer

OLYMPUS
奥林巴斯

YH 永辉超市
YONGHUI SUPERSTORES

Domino's Pizza
达美乐比萨

ANTA

广州农商银行
GUANGZHOU RURAL COMMERCIAL BANK

联想控股
LEGEND HOLDINGS

普洛斯
GLP

申能集团

方正集团
FOUNDER

太平洋保险
CPIC

老娘舅

中信银行
CHINA CITIC BANK

首程控股
SHOULICHENG HOLDINGS

SMOORE
麦克韦尔

德克士

McDonald's

Starbucks

Haier

吉祥人寿
JIXIANG LIFE

国家开发银行
CHINA DEVELOPMENT BANK

CNE
CONCORD NEW ENERGY

中国铁通
CHINA TIETONG

伊利

ziroom自如
创 | 享 | 主 | 活

YY 胜途体育
SPORTS

kw 孩子王
kidswant

无锡农村商业银行
WUXI RURAL COMMERCIAL BANK
好地方的好银行

逸刻
EGO

顶通物流
TINGTONG LOGISTICS

QY 又鲜又快

SMG
上海东方传媒集团有限公司
SHANGHAI MEDIA GROUP

国信招标集团
GUOXIN TENDERING GROUP

紫金保险
ZIJIN INSURANCE

老凤祥
SINCE 1848

LILANZ 利郎

LAWSON
罗森

100 作业帮
让学习更简单

YumChina

阳光保险集团
Sunshine Insurance Group

大地影院

中旅免税
CTG DUTY-FREE

CHEMCHINA
中国化工集团公司
China National Chemical Corporation

康师傅

泰康健投
Taikang Healthcare

如家酒店集团

COSTA

中国民生银行
CHINA MINSHENG BANK

SEMIR
森馬

wework

NIHON KOHDEN

Jin Jiang
International
锦江国际

新华百货
Xinhua Department Store

跟谁学

GDH 粤海

中电投集团公司

泰康
Taikang

百果园

中化石油
SINOCHEN OIL

United Family Hospitals
和睦家

中信集团
CITIC REAL ESTATE

完美世界
PERFECT WORLD

CFB CFB GROUP

来伊份

CBEST 重百

SDIC
国家开发投资公司
STATE DEVELOPMENT & INVESTMENT CORP.

中信证券
CITIC SECURITIES

长城人寿
GREATWALL LIFE

TOTO

中原银行
ZHONGYUAN BANK

上海农商银行
Shanghai Rural Commercial Bank

中银保险
BOC INSURANCE

君康人寿
J.K. LIFE INSURANCE

高济医疗
Cowell Health



deepfinance.com

400 821 9199

上海市普陀区礼尚路69号
高逸尚城T3办公楼11-12层