

前言

不知不觉2020年已走到了第三季度了，每到月、季、年尾巴的时候或许都需要写相关的业绩总结，比如业务人员做销售数据分析时，做出的分析并不理想，不知道销售分析报告怎么写才能让领导满意？虽然小编无法帮大家做分析、写报告，但为大家提供一款能帮忙做分析的工具小编能做到。下文中，小编以业务员时常要接触的销售分析为例，如何挖掘销售数据背后的价值，让自身的销售报告更有特色？我们来看下数林BI软件中设置销售分析报表案例。

销售数据多维度组合分析

哪种商品更有销售前景？

哪些业务员更有销售的潜质？

哪些地区或属性的客户对企业更有价值？

.....

企业管理者想了解公司的销售业绩情况，面对上述较为的分析需求，这些在传统ERP软件中是无法实现的，需要依靠人工手动导出数据整理分析，但在数林BI分析软件中，用户随时可做出想要的分析，如图：



.....

上文所展示BI分析报表案例,数据来源于金蝶K/3系统,仅为演示数据。在不更换原有的ERP系统前提下,数林BI软件可将多公司、多账套的金蝶K/3系统数据抽取到数林仓库中(金蝶KIS旗舰版/专业版/用友U8、T6、T3等ERP软件同理),让用户较为复杂的销售分析诉求轻松可实现,也能让自身的销售分析报告更有内容可写。

当然,关于销售分析报表,数林BI中还设置了其他分析主题,让管理者可透过多维度的分析,层层穿透公司业绩。感兴趣的用户可查看我们之前分享的其他销售分析报表,这里不再一一描述。

结语

其实,想给领导呈现一份好的销售分析报告说难不难,说简单也不简单,但用户可借助数林BI软件自主设计多维度的销售分析报表,为自己的销售报告增加价值,赢得领导的青睐。