

| 任务二：信息维护表整理与分析 | | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|---------------|
| 2023年Q4销售分析报告 | | |
| 数据周期 | 2023.10.1-2023.12.31 | |
| 原信息量 | 1893条 | |
| 去重后信息量 | 1884条 | |
| 总销售额 | ¥8,065,556.42 | |
| 10月销售总额 | ¥3,294,059.90 | |
| 11月销售总额 | ¥2,543,364.51 | |
| 12月销售总额 | ¥2,228,132.01 | |
| 区域业绩top5 | 区域 | 销售额 |
| | 华北二区 | ¥1,023,131.08 |
| | 辽宁区域 | ¥828,264.55 |
| | 华北一区 | ¥810,889.23 |
| | 山西区域 | ¥782,524.63 |
| 销售员业绩top5 | 姓名 | 销售额 |
| | 魏县 | ¥104,059.97 |
| | 科左后 | ¥98,853.12 |
| | 扎鲁特 | ¥94,500.75 |
| | 霞浦 | ¥82,506.27 |
| 高价值客户top5 | 编号 | 销售额 |
| | NMBY0008 | ¥49,105.10 |
| | LNFX0007 | ¥36,645.26 |
| | NMCQ0003 | ¥34,250.12 |
| | NMLT0020 | ¥34,010.68 |
| 各工龄区间人数 | 工龄区间 | 人数 |
| | <1年 | 97 |
| | 1-5年 | 1 |
| | >5年 | 1786 |
| 个工龄区间人均销售额 | 工龄区间 | 人均销售额 |
| | <1年 | ¥2,294.21 |
| | 1-5年 | ¥13.50 |
| | >5年 | ¥4,391.38 |
| 结论 | | |
| <p>一、销售情况分析</p> <p>·总销售额：8,064,559.90元（去重后），原数据存在约996.52元的重复统计。</p> <p>·月度趋势：10月销售额2,543,364.51元，11月2,228,132.01元，12月推算为3,293,063.38元。Q4销售额逐月上升，12月为季度峰值，环比11月增长47.8%，显示年末销售发力明显。</p> | | |
| <p>二、区域业绩分析</p> <p>·前五强区域合计贡献约4,186,000元，占总额的51.9%。</p> <p>·华北二区以1,023,131元位居榜首，辽宁区域（828,265元）和华北一区（810,889元）紧随其后。山西、内蒙古一区也表现较好。其余区域合计占48.1%，区域集中度适中，头部区域仍有提升空间。</p> | | |
| <p>三、销售员分析</p> <p>·Top5销售员合计销售额约458,823元，占总额的5.7%。其中魏县（104,060元）排名第一，科左后（98,853元）、扎鲁特（94,501元）分列二、三位。</p> <p>·单人最高销售额刚过10万元，与总规模相比，个人贡献度较为分散，可能存在大量中等业绩销售员。</p> | | |
| <p>四、客户分析</p> <p>·Top5客户合计消费187,599元，占总额的2.3%。客户NMBY0008以49,105元居首，其余四位客户消费在3.3万~3.7万之间。</p> <p>·高价值客户单笔或累计消费较高，但集中度低，客户资源较为分散，需加强大客户维护与挖掘。</p> | | |
| <p>五、工龄与业绩</p> <p>·人员结构：工龄>5年的老员工多达1786人，占比94.8%；<1年新人97人（5.1%）；1-5年仅1人。说明该岗位较为稳定，但不利于公司长期发展，需在后续人员管理上持续注入新人才。</p> <p>·人均销售额：>5年老员工为4,391.38元，显著高于新人（2,294.21元），也高于整体人均（约4,281元）。新人业绩约为老员工的52%，缺乏有效的培养训练。工龄1-5年的1人业绩仅为13.50元，需核查数据真实性。</p> | | |
| <p>六、总体评价与建议</p> <p>·业绩趋势良好：Q4逐月增长，12月冲高，销售节奏健康。</p> <p>·区域均衡性有待优化：头部区域可进一步赋能，同时扶持中后部区域。</p> <p>·个人与客户集中度低：需培养更多标杆销售员，并建立大客户管理体系。</p> <p>·老员工是主力：应发挥其经验优势，同时加快新人融入和技能提升，缩小与新人的业绩差距。</p> <p>·数据质量需关注：原数据存在重复记录（9条），建议后续加强数据清洗与校验。</p> | | |