



# 汽车制造营销管理数字化解决方案

# 目录

**01** 背景与目标

**02** 建设思路

**03** 建设方案

**04** 最佳实践

CONTENTS



# 背景与目标

需求背景

需求分析

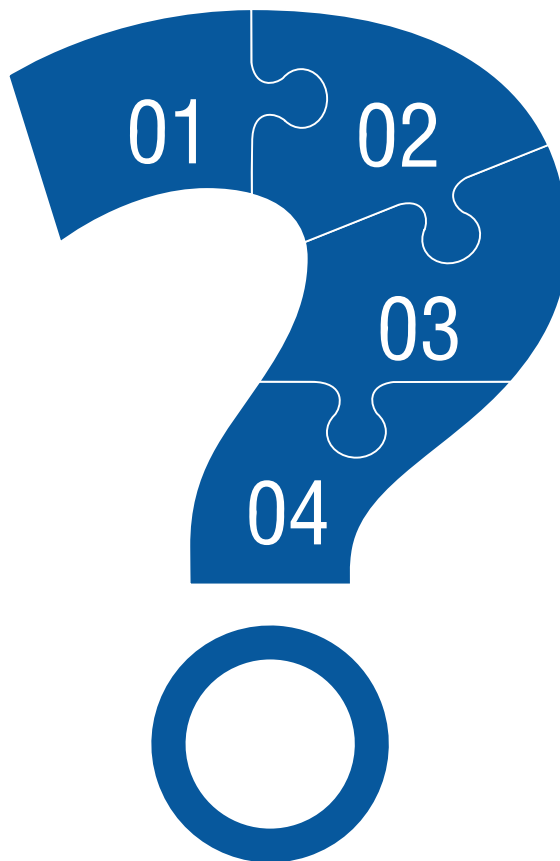
需求目标

## 营销效果评估滞后

对营销活动的效果评估缺乏实时、科学的方法和工具，无法及时了解营销活动的执行情况和市场反馈，难以及时调整营销策略，导致营销资源的浪费。

## 市场趋势难把握

面对快速变化的市场环境和消费者需求，企业难以实时获取和分析市场动态、竞争对手信息等，无法及时调整产品定位和营销策略，错失市场机会。

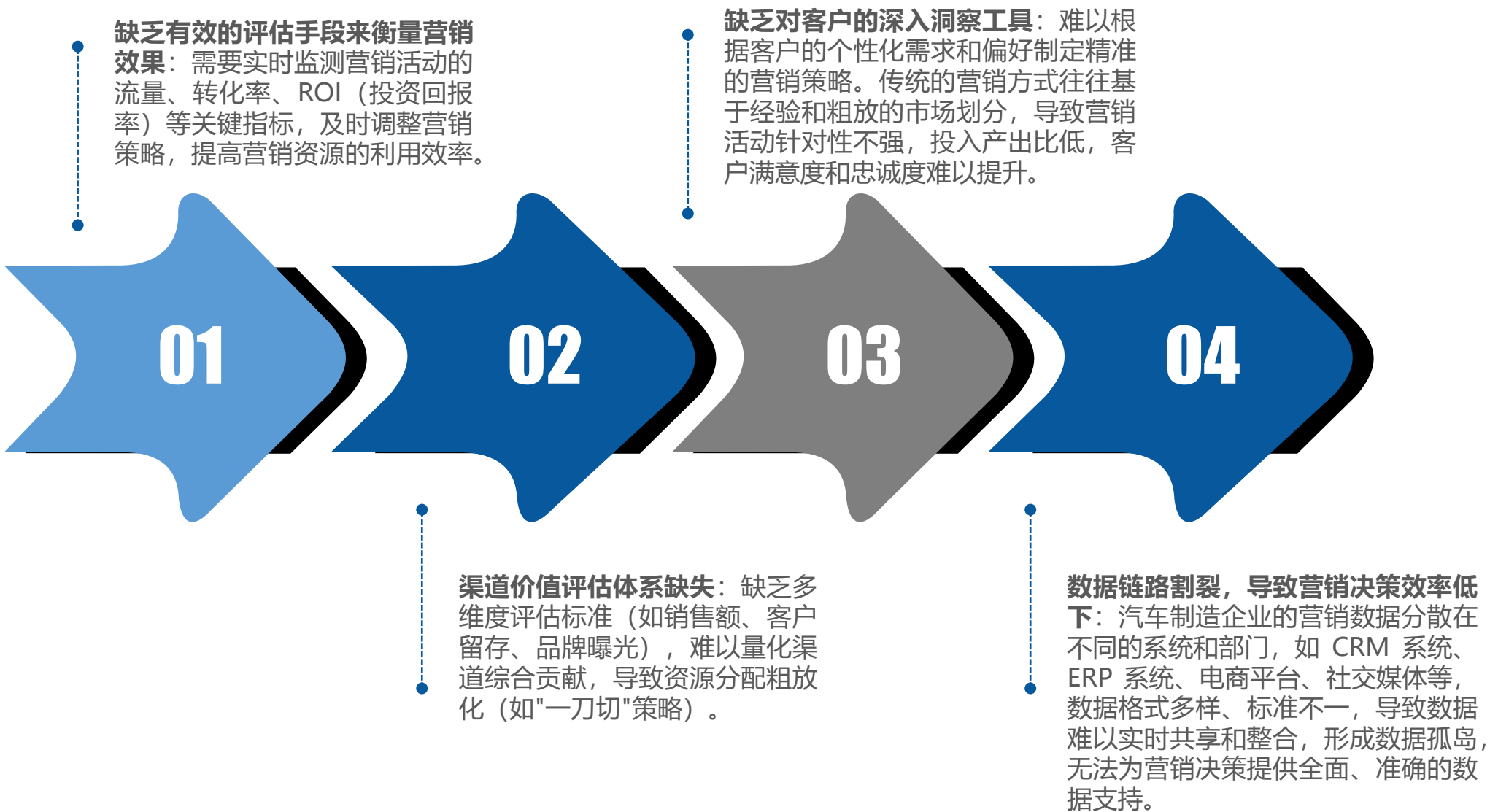


## 渠道协同效率低

4S店、直营店、电商平台等多渠道数据割裂，区域资源配置失衡，成熟市场渠道重叠内耗与新兴市场覆盖不足问题并存

## 用户洞察不精准

消费者决策路径碎片化（线上浏览 - 线下体验 - 社群互动），传统数据采集方式难以构建动态用户画像，导致产品定位偏差与营销活动错位。



## 提升营销管理能力



### 数字化营销战略

提高营业收入，提高市场占比，  
提升品牌知名度

### 销售各业务管理

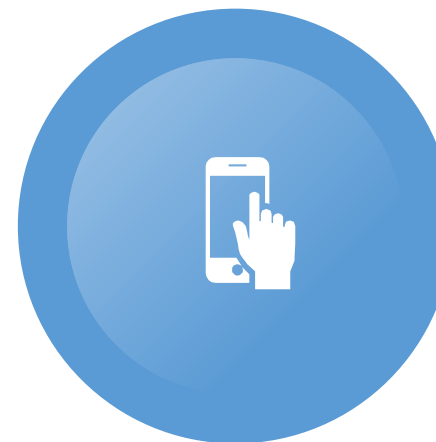
进行数字化营销分析体系构建，开发销售业绩、**市场分析**、**营销活动评估**、**渠道管理**、**客户管理**、**产品分析**等业务看板，扩大市场覆盖，提升销售收入

### 营销自助分析平台搭建，提升人效

进行营销业务数据加工，梳理营销分析指标，提供  
供给销售人员拖拉拽实现业务探索

### 完善数据底层，并进行销售业务固定报表搭建

打通各业务系统数据，同步数据填报及导入，  
完善数据底层，结合销售业务需求搭建固定业  
务报表，实现降本增效



**建立数字化营销指标体系，  
成为企业营销管理的重要抓手！**



## 02 建设思路

战略承接

指标体系

数字化经营管理平台

## 构建车企营销指标体系

Step1

- 根据企业经营战略搭建梳理企业指标管理体系。



## 构建车企营销指标模型与分析平台

Step2

- 搭建基于智能管理分析的指标模型和指标应用平台，形成数据化企业经营核心驱动力。



## 构建车企营销分析应用场景

Step3

- 建设企业经营管理平台，统一企业分析入口，根据不同角色需求，建立如驾驶舱、报表平台、自助分析等多样化分析应用，提高企业经营能力。



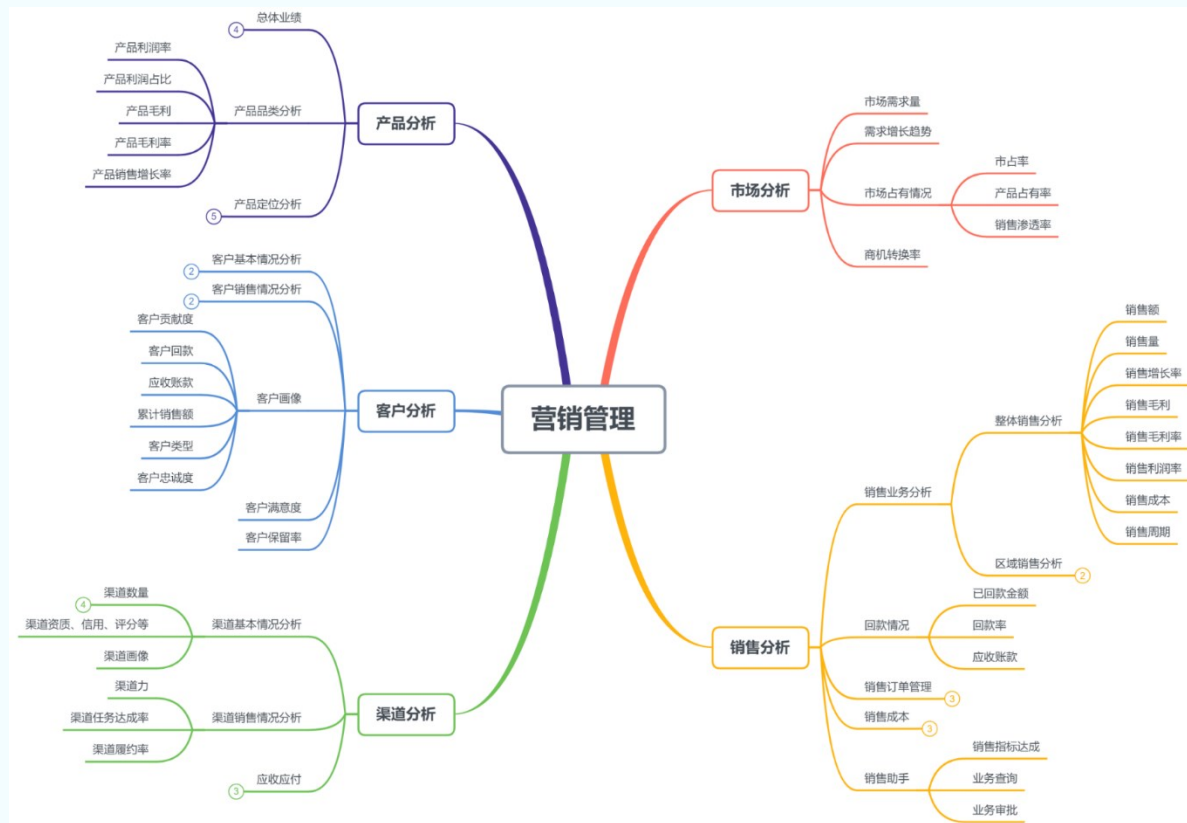
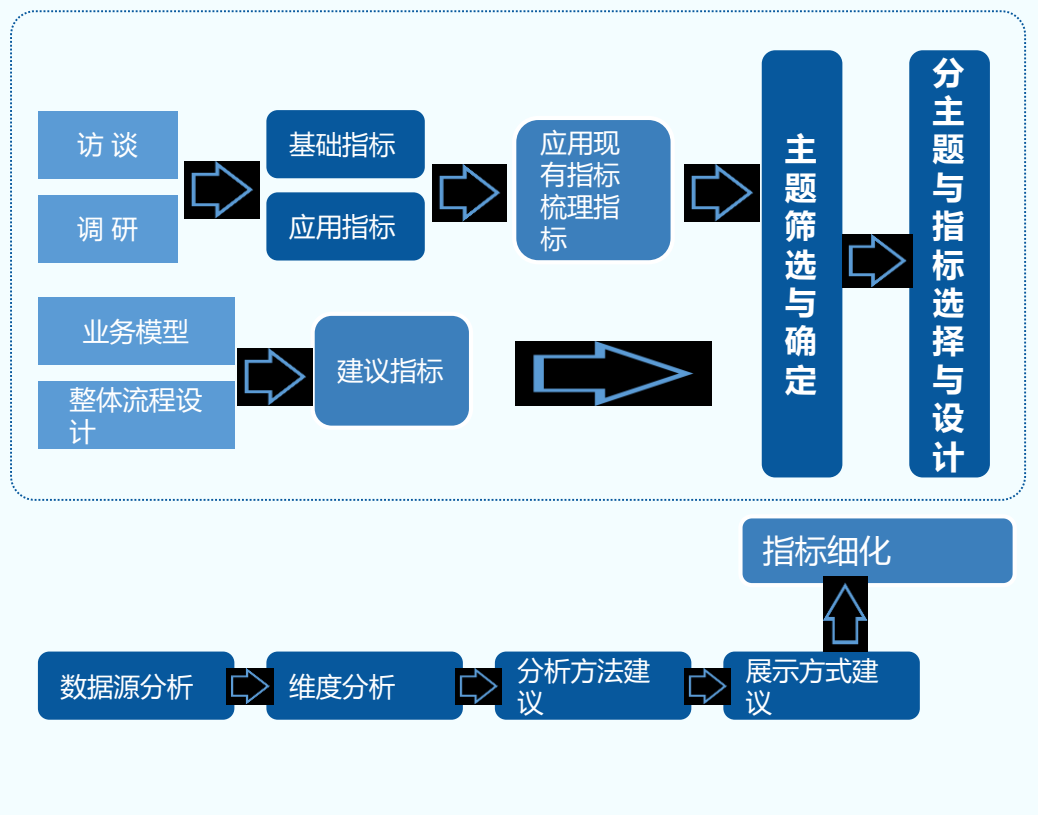
能力支撑

行业指标体系模板

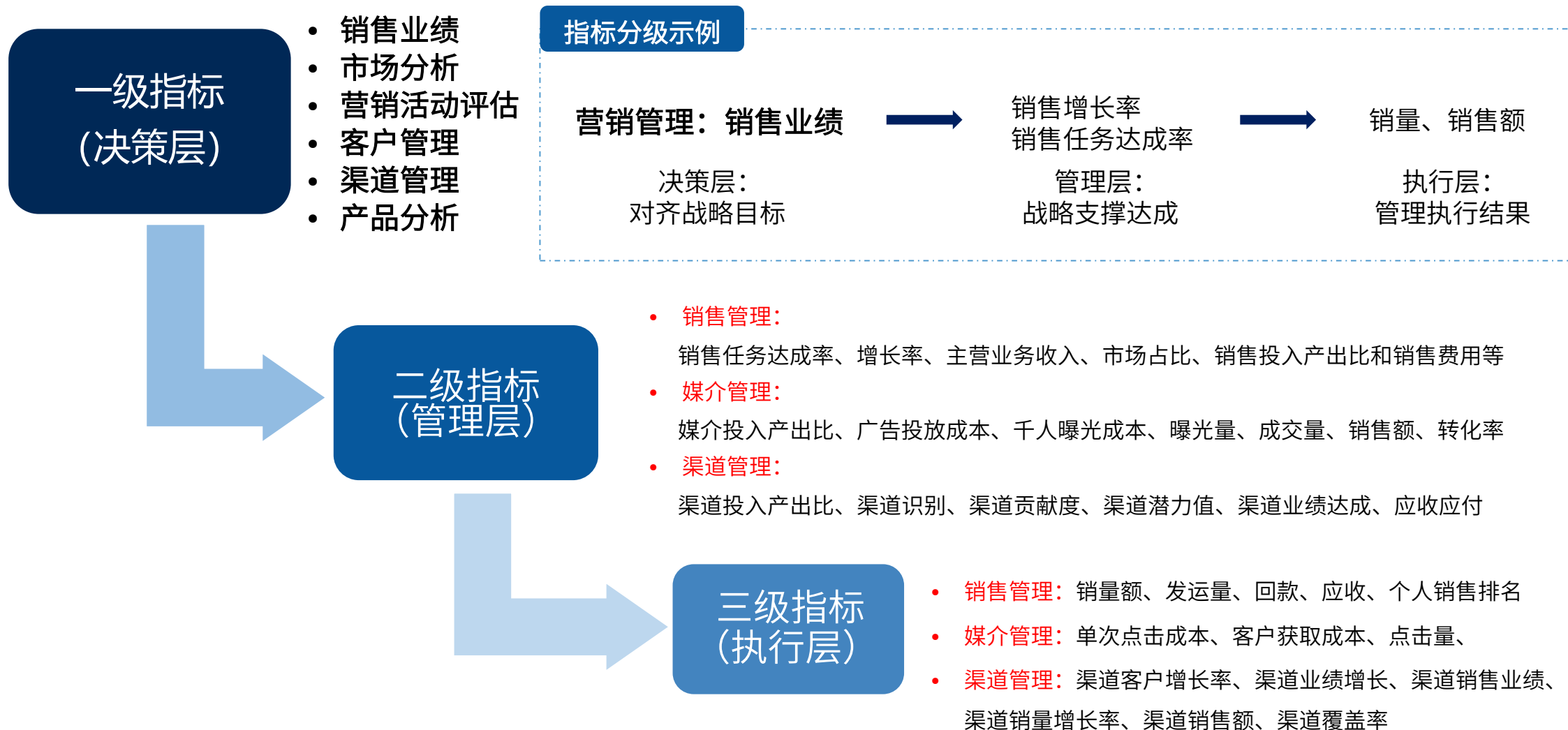
行业指标ABI平台

行业分析模板与UI模板库

## 指标体系梳理方法



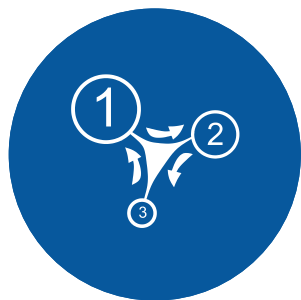
## 汽车制造营销管理指标体系



# 建设目标-基于指标体系，构建营销管理数字化平台

SMARTBI 思迈特软件

通过数字化经营管理平台，以度量化方式去衡量企业经营状况与问题症结点，对齐上下目标，方便校正执行偏差，实现数据修正决策。



+



=



## 企业级指标体系

### 指标体系

销售业绩	渠道管理
市场分析	客户管理
营销活动评估	产品分析

## 基于指标的ABI平台

### 指标管理

- 指标定义
- 指标计算
- 指标发布
- 指标存储

### 指标应用

- 固定报表
- 自助分析
- 交互式仪表盘
- 数据挖掘

## 数字化经营管理平台

以战略核心KPI拆解营销管理指标，推动营销管理数字化



## 03 建设方案

业务方案

技术方案



## 统计维度:

年、月、事业部、组织机构、产品类型、国内外区域、渠道分类

## 统计指标

销售额、销售量、销售利润、费用预算、销售费用、回款金额、目标完成、账期、未收金额/已收金额等。

## 分析重点:

通过对不同事业部营销重点指标如市场覆盖、销售任务达成、渠道分析、商务分析、销售收入的监控分析,可使各事业线层级领导更直观、全面、多维的看到总体营销概况。





## 线上线下数据完整接入

绩效考核

序号	考核项目	考核内容	考核标准	考核结果
1	销售业绩	完成销售任务	100%	95
2	客户满意度	客户评价	90%	88
3	团队协作	团队合作	90%	85
4	创新能力	提出新方案	2项	80
5	沟通能力	沟通能力	90%	85
6	执行力	执行力	90%	85
7	责任心	责任心	90%	85
8	学习能力	学习能力	90%	85
9	纪律性	纪律性	90%	85
10	出勤率	出勤率	90%	85

数据库支持:

- ORACLE, MySQL, PostgreSQL, SAP, HANA, Vertica
- IBM DB2, EXCEL, JAVA, Teradata, Kognitec

数据采集

## 销售业务可视



业务支撑

## 销售月报告

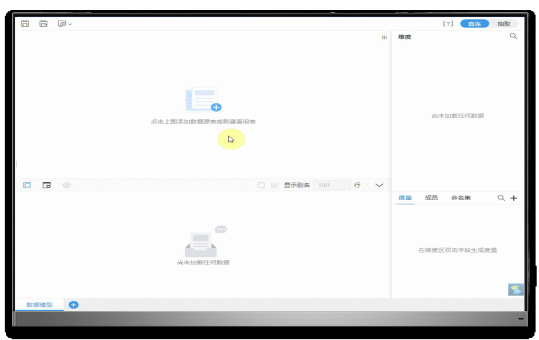


## 异常预警



异常预警

## 数据处理



数据处理

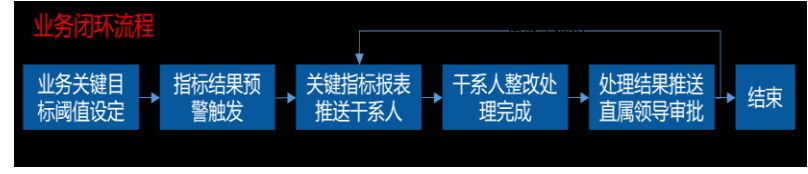
经营可视

## 经营过程可视化



## 业务闭环提升

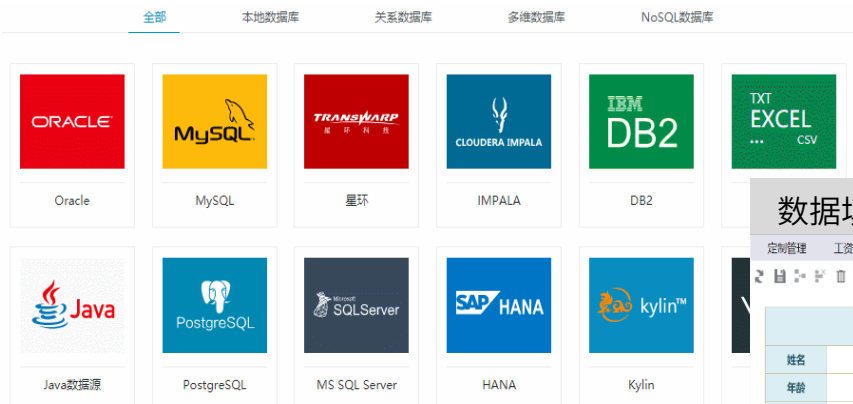
整改提升



# 数据采集：线上线下数据全接入，确保数据积累完善

- **适用场景：**制造企业经营过程中多个环节用线下表单记录过程数据，如销售计划录入、客户拜访计划录入、拜访行程录入等，长此以往，数据缺失、不准确等现象频出，也难以做到数据溯源。
- **解决问题：**通过Smartbi数据采集功能，实现销售计划在线录入，客户拜访计划录入、呆滞客户合并及时导入，帮助企业完善数据收集，并通过流程审批确保数据准确真实。
- **价值点：**及时挽回数据损失，保障数据完善

## 数据连接示例：



## 数据填报示例：

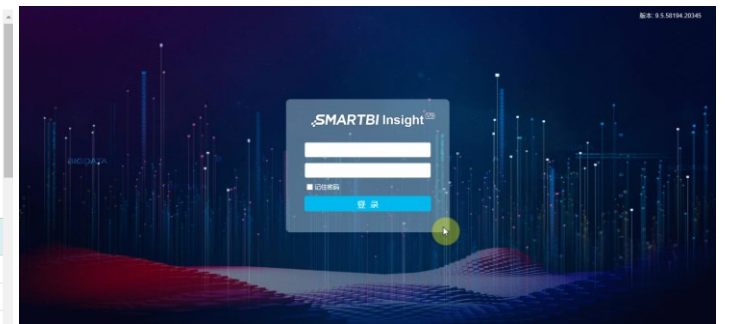
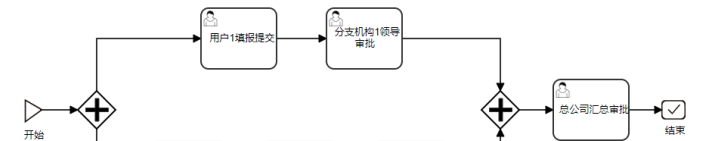
定制管理 工资录入 人员信息录入 x 工资单 工资汇总

员工信息登记表									
姓名		性别	<input type="radio"/> 男 <input type="radio"/> 女						
年龄		学历	<input type="radio"/> 中专 <input type="radio"/> 大专 <input type="radio"/> 本科 <input type="radio"/> 硕士以上						
电话		部门	<input type="radio"/> 业务一部 <input type="radio"/> 业务二部 <input type="radio"/> 财务一部 <input type="radio"/> 财务二部						
入职时间		岗位级别							
地址									

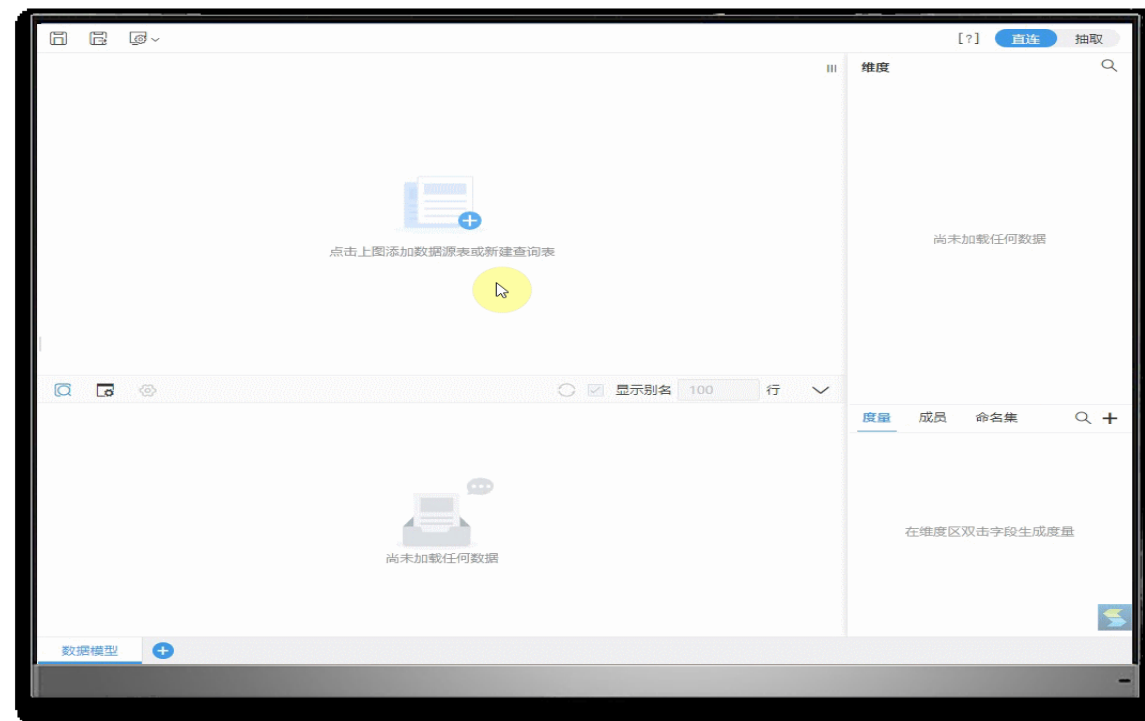
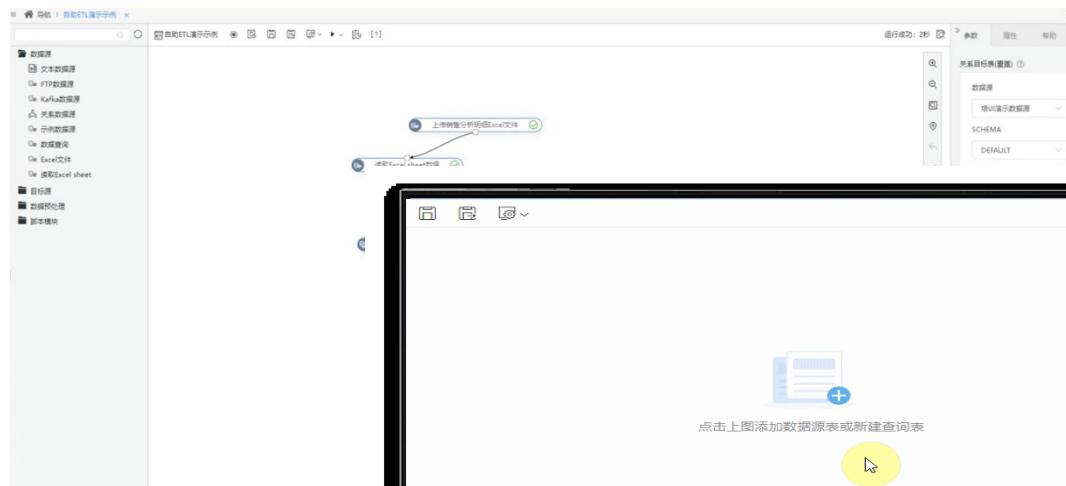
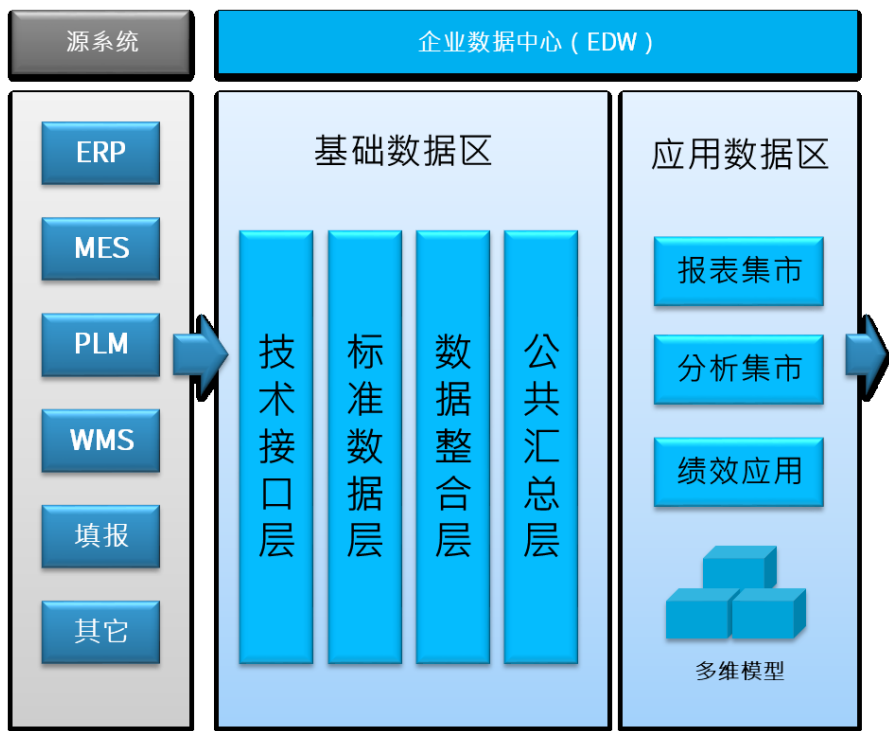
  

人员编码	姓名	性别	年龄	学历	电话	入职时间	部门	岗位级别	状态	地址
1刁冠胜	男	35	硕士以上	13767899876	2003/6/1	业务一部	业务经理	正式工	广州市天河区	
2工研	男	23	本科	13765433456	2005/6/4	业务一部	一级业务员	正式工	广州市天河区	
3李学文	男	25	本科	13765433456	2001/6/5	业务一部	一级业务员	正式工	广州市天河区	
4韩世卫	男	27	本科	13765433456	1995/6/6	业务一部	一级业务员	正式工	广州市天河区	
5郑议铭	男	22	本科	13765433456	2001/6/4	业务一部	二级业务员	正式工	广州市天河区	
6陈思宁	男	26	本科	13765433456	1999/6/6	业务一部	二级业务员	正式工	广州市天河区	
7元二超	男	24	专科	13765433456	2002/6/4	业务一部	四级业务员	正式工	广州市天河区	

## 填报审批：



- **适用场景：**汽车制造企业营销管理中涉及众多业务系统，数据分散在ERP、CRM、MES、PLM、WMS等业务系统，数据口径不统一，颗粒度更新频率都存在问题，导致数据不能直接用于企业各项分析。
- **解决问题：**通过数仓+Smartbi数据接入及处理，实现企业全数据统一接口，并统一数据中心输出，确保数据可直接用于各项分析及查询。
- **价值点：**为管理规范化打下数据基础，让数据口径统一，统一输出进行分析





企业的数据资产

数据源、业务主题、数据模型



数据导航

资源搜索、脱敏预览、  
血统分析、权限申请

开放目录 + 数据脱敏 + 数据授权



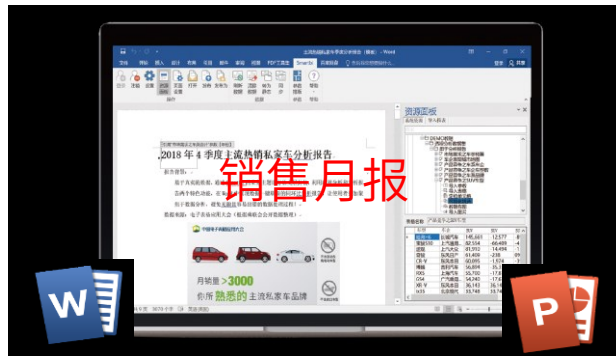
# 数据变现：经营可视化管控、业务可追溯

SMARTBI 思迈特软件

大区	产品	销量	占比	环比	同比	销量	占比	环比	同比
华东	产品A	2452	0	2452	0	2073	1291	1364	
	产品B	0	0	0	0	330	390	454	1018
	产品C	2452	0	2452	0	330	390	454	1018
华南	产品A	0	0	0	0	0	0	0	0
	产品B	385	500	885	315	564	1209	645	4304
	产品C	0	384	384	0	0	0	0	0
华北	产品A	385	1324	1312	315	564	1209	645	4304
	产品B	0	0	0	0	0	0	0	0
	产品C	0	0	0	0	0	0	0	0
华中	产品A	1814	0	1814	0	249	249	566	530
	产品B	0	205	205	0	0	0	4040	0
	产品C	1814	205	2009	0	249	249	6460	530
西南	产品A	0	240	240	504	76	562	3396	393
	产品B	0	0	0	0	0	0	4319	328
	产品C	0	0	0	0	700	700	504	504
西北	产品A	0	240	240	504	858	1362	7939	721
	产品B	0	0	0	0	0	0	0	0
	产品C	0	240	240	504	858	1362	7939	721

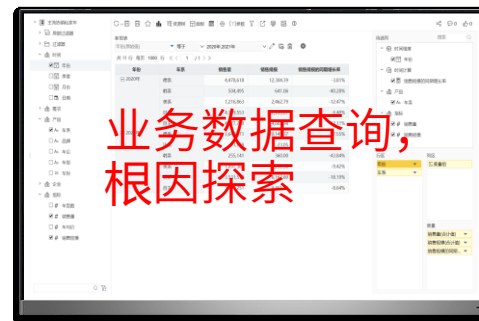
## 电子表格

支持Excel/WPS、支持Web版



## Office分析报告

可视化开发、告别重复工作



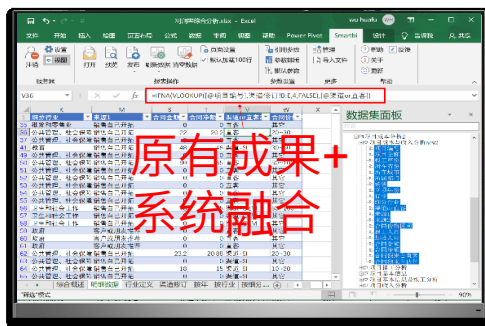
## 即席查询与透视分析

清单明细、透视分析、简单易用



## 交互仪表盘

所见即所得、丰富模板复用、语音操控



## Excel融合分析

面向Excel用户、Excel和BI完美融合



## 对话式分析

AI驱动，多项国家发明专利、即问即答



## 数据挖掘

预测分析、50+算法组件、模型自学习

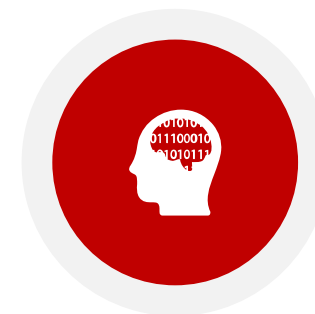
## 优化营销资源配置

通过营销效果评估和优化，企业能够实时了解营销活动的效果，及时调整营销策略和资源配置，提高营销资源的利用效率，实现营销 ROI 的最大化。



## 增强市场竞争能力

通过市场竞争分析，企业能够及时了解市场动态和竞争对手的变化，制定针对性的竞争策略，保持企业的市场领先地位。



## 提升营销精准度

通过消费者洞察和精准营销，企业能够更好地了解消费者需求，制定个性化的营销策略，提高营销活动的针对性和有效性，降低营销成本，提高客户转化率和忠诚度。



## 加强经销商管理与协作

通过经销商数据共享平台和绩效评估体系，企业能够与经销商建立更加紧密的合作关系，提高经销商的运营效率和服务水平，共同提升市场竞争力。



## 实现数据驱动决策

通过 BI 平台整合和分析企业内外部数据，为企业管理层提供实时、准确、全面的决策支持，帮助企业实现数据驱动的决策模式，提高决策的科学性和准确性。



## 04 最佳实践

典型案例

行业沉淀

能力及优势

北汽重型汽车

阔丹凌云

福田奥铃

比亚迪

广汽丰田汽车

普利司通轮胎

长城汽车

三环锻造

广汽三菱汽车

一汽丰田

上汽红岩依维柯

广汽零部件

法士特

一汽大众

丰富汽配

智马达汽车

华晨宝马汽车

德赛西威汽车电子

东风日产

宝马汽车

东箭汽车用品

潍柴火炬

长春一汽

北汽福田

.....

.....

.....

.....

完善的行业指标库

可借鉴、快速构建适合本企业的指标体系

丰富的指标应用方式

报表、可视化、自助分析、自然语言查询、数据挖掘，满足各部门的应用需要

实施标准化

通过指标管理快速落地，帮助客户降低交付风险和成本

1

2

3

4

5

指标管理平台，实现  
指标自助构建

基于原子指标快速自助构建，  
满足企业经营决策快速响应

数字化经营管理平台  
最佳实践

参考同行建设经验，给出最  
佳建设方案

历史  
历经10年+

产品  
持续增强创新

客户  
000+选择

品牌  
影响力加大

资本  
多轮认可



## 201 2016 透视分析 即席查询

- 天使轮1500万
- 《国家高新技术企业》
- 中国智慧城市大数据创新应用奖
- 北航、山大等大数据挖掘实验室

## 2011 2014

### 电子表格 分析报告

- BI产品Smartbi品牌创立
- 《软件企业认定证书》
- 中国创新创业大赛优秀企业
- 中国最具影响力品牌奖

## 2017 201 自助仪表盘

- A轮方广资本4000万
- 中国大数据百强企业
- 中国CIO最信赖供应商
- 中国大数据优秀解决方案 强
- 中国科技创新企业100强
- 中国软件行业BI领域值得信赖产品
- 广东省大数据培育企业
- 爱分析中国数据智能创新企业 强

## 2019 2020

### 数据挖掘 & Excel融合分析

- B轮高成本、琥珀资本1.25亿
- 通过CMMI三级认证
- Gartner增强分析代表厂商 (2020)
- 唯一入选Gartner中国AI创业公司代表厂商
- 入选CB Insights中国企业服务榜单
- 入选工信部《大数据优秀产品和应用解决方案案例集》
- 入选信通院《金融科技创新应用案例集》
- 中国数据智能创新企业 强
- 大数据企业投资价值百强榜

## 2021 2024

### 自然语言 数据模型 指标管理

- C轮光大控股独家投资
- B+ 轮明略科技过亿融资
- 通过等保三级认证
- 获得自然语言分析和数据模型发明专利
- 成为工信部“软件融合应用与测试验证重点实验室成员单位”
- 连续多年被Gartner评为增强分析代表厂商
- 连续多年唯一入选Gartner中国人工智能创业公司的BI厂商
- 入选Gartner全球增长最快的ABI分析商业智能平台代表厂商
- 入选2022Gartner《客户之声》，获评“卓越表现者”
- 入选IDC中国FinTech 榜单
- 广州市信创产品资源池(第一批)

# 效益, 因管理而变!

# 管理, 因我们(Smartbi)而变!

Benefit,increased by management Management,improved by Smartbi



广州思迈特软件有限公司



[www.smartbi.com.cn](http://www.smartbi.com.cn)



使命: 让数据为客户创造价值



[sales@smartbi.com.cn](mailto:sales@smartbi.com.cn)



北京、上海、深圳等办事处



公众号: smartbi