

# 汽车制造-营销渠道贡献与潜力分析解决方案

*Ai* 上数据聊天



随着汽车市场竞争加剧，传统燃油车利润空间持续压缩，新能源车型快速渗透市场。在此背景下，营销渠道作为连接消费者、提升市场份额的核心纽带，其运营效率直接影响企业竞争力。



## 渠道管理复杂度攀升

- ✓ **多样化矛盾**：4S店、直营店、商超体验店、线上平台等渠道类型共存，运营模式、成本结构及客户群体差异显著，管理协同难度倍增。
- ✓ **区域覆盖失衡**：主机厂渠道管控能力不足，导致成熟市场渠道冗余（资源内耗），新兴市场覆盖薄弱（机会流失）。



## 资源分配效率低下

- ✓ **长尾低效现象**：头部渠道贡献核心销量，尾部渠道占用高额维护成本，资源投入与产出严重失衡。
- ✓ **决策科学性缺失**：营销预算分配依赖经验判断，缺乏数据支撑，高潜力渠道投入不足，低效渠道持续挤占资源。



## 新能源转型压力加剧

- ✓ **渠道模式冲突**：直营模式、商超店等新渠道快速扩张，与传统经销商体系协同困难，导致市场响应滞后。
- ✓ **体系灵活性不足**：传统渠道重资产、长链条特性难以适应新能源市场需求高频迭代，客户触达效率受限。

通过对营销渠道运营问题的深度拆解，其核心矛盾可归结为数据驱动能力薄弱与管理体系僵化，具体表现为：

## 渠道价值评估体系缺失

缺乏多维度评估标准（如销售额、客户留存、品牌曝光），难以量化渠道综合贡献，导致资源分配粗放化（如“一刀切”策略）。

## 动态策略调整机制僵化

面对价格战、政策补贴等市场变化时，缺乏实时渠道适应性分析能力，策略调整周期长达数月，错失市场窗口期。

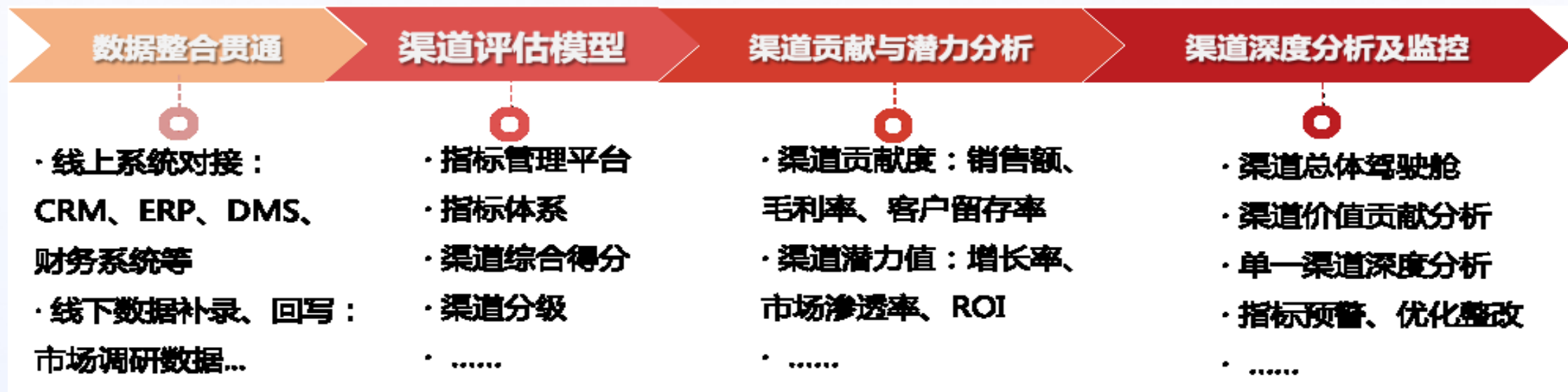


## 潜力渠道识别工具空白

新兴渠道（商超店、线上直播）布局依赖主观经验，缺乏科学评估模型与预测工具，试错成本高且市场响应滞后。

## 数据孤岛与协同壁垒

渠道数据分散于DMS、CRM、财务等独立系统，跨部门整合困难，管理层缺乏实时全局视图，决策效率低下。



➤ 数据整合：打通集团销售管理、客户关系、财务等业务系统，补录线下数据，消除数据孤岛，实现数据实时共享与统一管理。

➤ 渠道评估：整合销售额、成本、转化率、客户留存率等指标，通过加权算法生成评分，划分优质、一般、低效渠道。

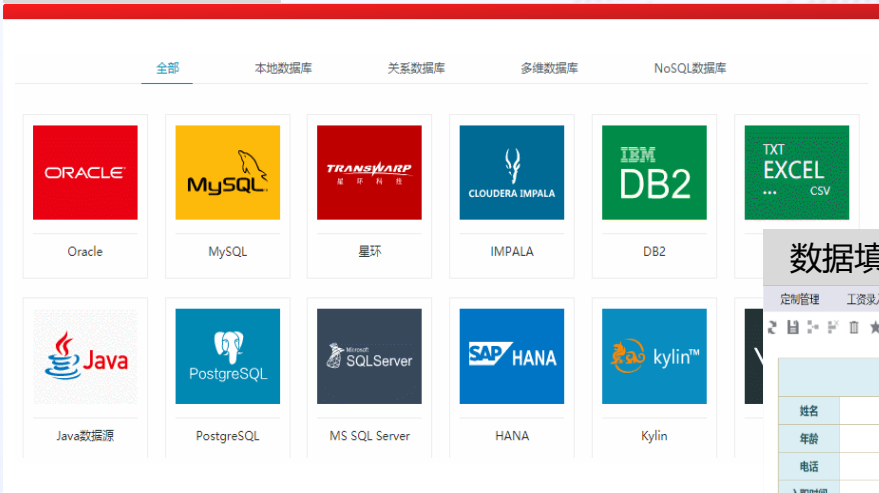
➤ 渠道贡献与潜力分析：结合销售额、毛利率、增长率、市场渗透率、ROI等指标，量化渠道贡献与潜力，利用动态模型预测高潜渠道，优化资源配置。

➤ 渠道深度分析及监控：搭建多维度看板，实时呈现各渠道综合得分、成本波动等核心指标，设置预警规则，异常情况自动警报并推送信息，助力车企快速优化渠道管理。

**数据接入功能：**全面的数据源接入，支持市面上所有常见的关系数据库、多维数据库、NoSQL数据库、大数据平台、本地文件及第三方系统。轻松对接各种数据，内置分布式内存计算跨库引擎，拥有强大的数据整合能力，有效打破数据孤岛。

**需接入数据：**接入方式分三种：① 通过直接连接数据库的方式进行数据接入（如右图）。② 部分数据可以通过导入EXCEL的方式导入到分析平台。③ 通过填报的方式将需要收集的数据加载入平台。

数据连接示例：

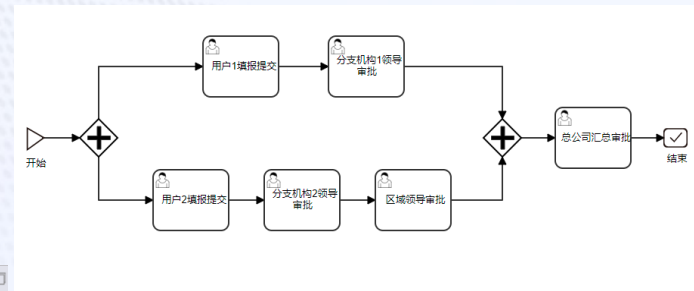


数据填报示例：

The screenshot shows a data entry form titled '员工信息登记表' (Employee Information Registration Form) and a table of employee data. The form includes fields for name, gender, age, education, phone, department, and position. The table below lists 7 employees with their respective details.

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王昕	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：



分析模块	指标分类	具体指标	指标说明
渠道贡献指标	财务贡献	销售额（分车型 / 时间）、毛利额、毛利率、成本占比（渠道维护成本 / 营销投入）	直接反映渠道盈利能力，区分低效 / 高效渠道的核心依据
	效率贡献	线索转化率（线索→试驾 / 订单）、订单交付率、库存周转率（渠道库存周转天数）	衡量渠道运营效率，低转化率可能暴露渠道获客或服务短板
	客户价值	新客户获取量、客户留存率、复购率、客户终身价值（CLV）	评估渠道客户运营能力，高留存 / 复购渠道具备长期价值
	资源占用	单渠道营销费用投入、人力支持成本、促销资源投入	结合贡献与成本，识别“高投入低产出”的低效渠道
渠道潜力指标	增长趋势	销售额增长率（环比 / 同比）、客户数增长率、市场份额增长率（区域维度）	反映渠道增长动能，持续高增长渠道为潜力型候选
	市场机会	区域汽车保有量及增长率、目标客群渗透率（如新能源车型在限牌城市的渗透率）	结合区域市场特征，判断渠道所在市场的天花板和发展空间
	投入产出弹性	营销费用 ROI（增量销售额 / 增量营销投入）、资源投入敏感度（成本变化对销量的影响）	衡量渠道对资源投入的响应能力，高弹性渠道具备“资源放大效应”
	创新能力	数字化工具使用率（如线上展厅访问量、直播转化率）、新业务模式尝试（如订阅制）	反映渠道适应市场变化的能力，创新型渠道更具长期潜力

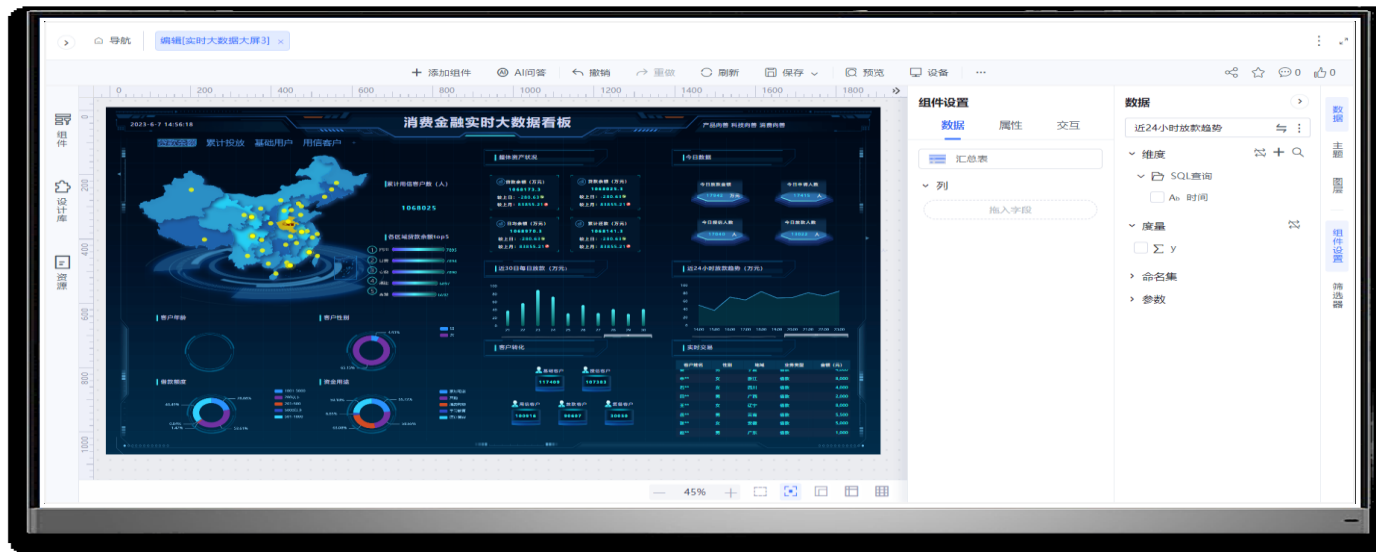
Smartbi 交互式仪表盘，仪表盘、看板、大屏页面开发工具。组件丰富，可以简单方便地开发出美观、漂亮的仪表盘、看板、大屏页面。面向数据分析师的交互式、可视化分析工具。

## 场景说明

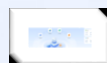
- 全自动可视化数据探索，所见即所得。
- 开发各类业务看板，帮助管层快速洞察问题。
- 需要简单高效地开发大屏页面。

## 功能特点

- 1 • 交互式仪表盘，用于可视化业务报告，极致简单易用。
- 2 • 模板化，快速替换成业务自己所需的数据。
- 3 • 内置多种主题样式，和丰富的交互控件，有效提高分析效率。
- 4 • 内置丰富的图表组件，并提供智能配图建议。



交互式仪表盘操作演示视频：



## 分析价值

进一步分析和展示所有渠道价值贡献的详细情况，包括贡献度（销售额、毛利率）、潜力值（增长率）等关键指标，形成渠道价值矩阵实现对渠道分级，帮助企业精准识别低效渠道与高潜渠道。





## 渠道资源优化配置

基于渠道多维评估体系（整体运营质量、贡献度与潜力分析），建立动态资源调配机制：

- ✓ 低效渠道识别与淘汰：通过数字化评估模型识别长期运营效能低下、客户黏性不足的渠道，逐步释放冗余资源；
- ✓ 高价值渠道聚焦：将资源向客户复购率高、数字化运营成熟的优质渠道倾斜，优化渠道结构并显著提升销售转化效率。



## 潜力渠道发掘提速

构建渠道潜力动态监测体系，实现市场机会快速捕获：

- ✓ 评估周期压缩：通过自动化数据采集与模型分析，将传统渠道潜力评估周期从季度级缩短至近实时监测；
- ✓ 前瞻性机会识别：基于渠道增长动能、区域市场渗透率等领先指标，提前锁定新兴高潜力渠道，显著缩短市场机会转化链路。



## 管理成本结构化优化

建立智能化渠道健康度管理体系：

- ✓ 风险预警自动化：对渠道成本异常波动（如单客获取成本激增）、转化率持续偏离基准值等风险场景，实现系统自动预警与根因定位；
- ✓ 管理效能提升：通过标准化异常处理流程与决策支持工具，大幅降低人工巡检强度，同步提升风险处置时效性与成本控制精准度。



以广州总部为中心，在全国设立5个分部及7个办事处，业务覆盖全国



- ✓ 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
- 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
- 广东省大数据培育企业

### AI融合分析

琥珀资本1.25亿  
 代表厂商 (2020)  
 中国AI创业公司代表  
 数据优秀产品和应用解  
 融科技创新应用案例集》

### 2021-2023

#### 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
- 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 分析与商业智能平台代表厂商
- 入选IDC中国FinTech 50榜单

### 2024

#### 对话式分析大模型版本 Smartbi AIChat

- 参与探月工具嫦娥六号航天任务
- 广东省“专精特新”企业认定
- IDC：商业智能和分析软件市场份额增长速度第一，中国BI厂商排名第二
- 赛迪顾问：中国银行业IT解决方案商业智能市场占有率TOP1
- 入选工信部工业文化发展中心，首批“AI产业创新场景应用案例”
- Smartbi V11版本代码自主率98.78%
- 通过DCMM稳健级认证
- 2024年广东软件风云榜新锐企业、2024年广东软件风云榜新锐企业家、新一代信息技术产品TOP10



# Ai上与数据聊天

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

