

制药-销售费用监控与ROI分析

Ai 上与数据聊天



在当前医药行业数字化转型与合规强监管的双重驱动下，制药企业销售费用管理正面临系统性变革。随着《医药代表备案管理办法（2023修订）》和《反不正当竞争法》执法力度持续加强，行业数据显示2024年医药企业因销售费用违规被处罚金额同比激增42%。同时带量采购常态化倒逼企业从“重销售”转向“精运营”，但传统管理方式存在三大致命缺陷：手工报销流程导致34%的学术会议费用无法追溯真实性（据德勤医药行业调研），跨系统数据孤岛造成营销投入与销量增长关联分析滞后15-30天，而静态Excel报表更难以满足监管要求的“费用发生即留痕”实时监控标准。制药企业客户针对销售费用监控存在如下的痛点问题：

痛点一：费用监控滞后

从预算编制到费用发生全程缺乏动态、可视化监控，依赖财务事后核算。费用超支、不合理支出等问题难以及时发现，等到发现时已造成成本浪费，且无法有效追溯责任、采取补救措施，影响企业成本控制与利润目标达成。

痛点二：ROI 分析缺失

难以准确评估销售费用投入产出比，不清楚不同推广活动、渠道、客户等维度的费用效果。无法识别低效费用投入，也不能精准优化资源配置，导致销售费用不能有效转化为业绩增长，甚至出现“费用投入与商机转化严重脱节”，吞噬企业利润的情况。

痛点三：合规与效率矛盾

医药行业受严格监管，销售费用涉及合规性要求（如反商业贿赂、学术推广合规等），但传统管理方式下，人工审核合规性工作量大、效率低，还易出现遗漏。同时，为满足合规要求，可能会增加流程复杂度，影响业务开展效率，企业难以在合规与效率间平衡。

痛点四：市场响应缓慢

无法快速根据市场变化、销售数据反馈调整销售费用策略。比如不能及时识别高潜力市场、客户需求变化，导致费用投入与市场需求错配，影响企业市场响应速度与客户满意度，进而制约业务发展。

基于上述的痛点问题，药企普遍提出以数据可视化展示进行销售费用监控，通过整合费用相关的业务系统数据，以可视化工具来建设销售费用、RIO分析、合规监控等分析主题，实现全面、精准的销售费用监控，具体需求如下：



数据整合与实时监控需求

针对多系统数据分散、监控滞后，车企需要通过建设数据看板打通数据壁垒，实时采集清洗销售费用数据。通过看板展示预算进度、支出明细与异常预警，助管理层掌握费用动态，实现从“事后核算”到“事前事中监控”的转变，提升管控及时性。



深度 ROI 分析与优化需求

鉴于车企缺乏销售投入产出精准 ROI 分析，导致无法识别低效投入，资源配置不合理问题。客户需要通过数据构建多维度模型，剖析费用与收入等指标关联。直观呈现各维度 ROI 数据及排名，结合下钻功能定位低效环节，为资源配置和策略调整提供依据，提高销售费用回报率。



合规监控与效率平衡需求

针对医药合规严与效率矛盾，导致药企经常因为医药代表的部分销售行为被药监局查处。药企希望将监管规则转为数据指标，实时校验预警风险。通过可视化数据简化审核流程，在确保合规的同时提升业务效率，降低合规成本。



敏捷市场响应需求

为解决药企难以针对市场变化及时调整策略问题，客户希望接入市场数据、竞争对手动态、客户需求变化、销售业绩、费用等数据。通过可视化展示市场趋势对业务影响。助力企业快速调整预算与推广策略，敏捷响应市场变化，增强市场竞争力与客户满意度。

通过 BI 工具搭建药企销售费用监控与 ROI 分析平台，旨在打通数据壁垒，实现费用全流程监控与智能管理，深化 ROI 分析优化资源配置，强化合规校验保障运营，结合内外数据助力敏捷决策，推动销售业务高质量发展。

数据贯通与智能监控

打破医药企业销售费用数据孤岛，构建统一数据中枢，实现多源数据实时融合与清洗，通过销售费用监控与分析看板，搭建全流程智能监控体系，推动费用管理从被动核算向主动管控的数字化转型。

合规增效与风险防控

将医药行业合规要求嵌入 BI 平台，通过可视化合规看板实现费用业务全流程实时校验与风险预警，简化审核流程，提升合规效率，筑牢企业合规经营的数字化防线。

深度洞察与科学决策

搭建多维度 ROI 分析模型，依托销售费用 ROI 分析与优化看板及下钻功能，深度挖掘费用投入产出价值，为企业提供数据驱动的科学决策依据，实现销售资源配置的智能化升级。

敏捷响应与竞争升级

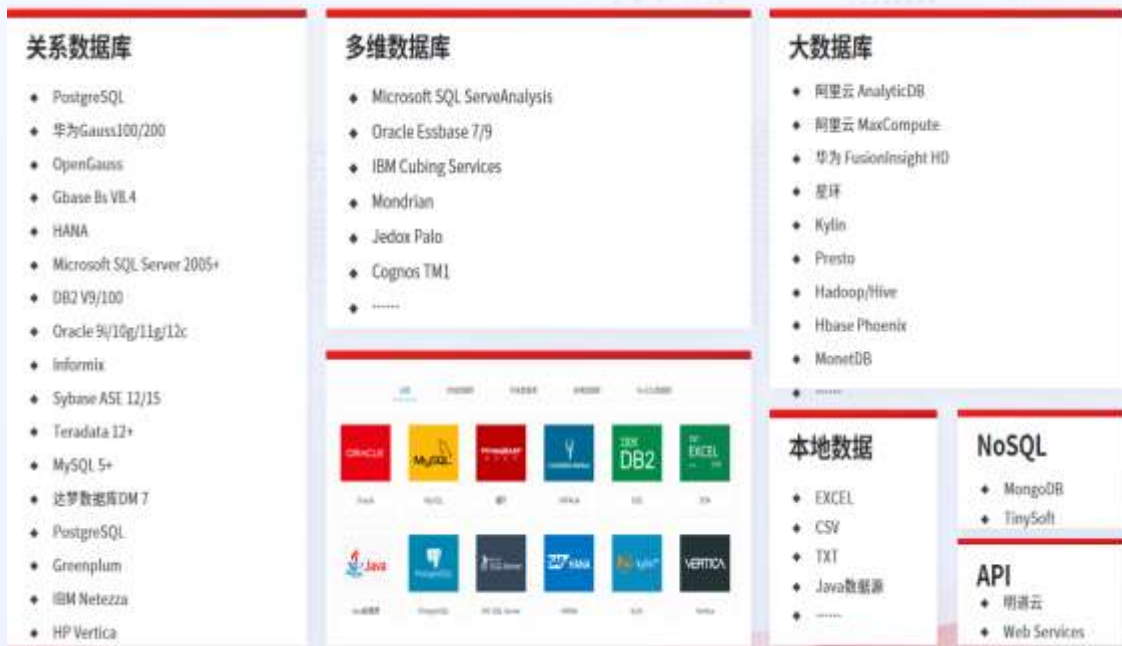
整合内外部市场动态数据，借助 BI 平台动态分析能力，快速响应市场变化，优化销售策略，助力企业打造敏捷化市场竞争优势，实现销售业务的数字化高质量发展。

敏捷决策
高质量发展



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。需要接入的业务数据如下表：



数据字段	数据来源	规则	备注
ERP系统	费用报销、总账核算、预算管理	实时/每日	
CRM系统	客户拜访记录、学术会议管理、KOL档案	实时	
供应链管理系统	药品流向、经销商数据	每日	
财务系统	银行流水、票据影像库	实时	
HCP合规平台	医生备案信息、赞助活动审批	每日	

分析主题	指标分类	监控指标名称	计算逻辑/阈值标准	数据来源
销售费用监控指标	费用超标预警	单场会议人均费用	总费用/参会人数	ERP费用表+CRM参会记录
		月度区域费用超支率	$(\text{实际费用}-\text{预算})/\text{预算}\times 100\%$	ERP预算模块
	异常行为检测	同一医生月拜访频次	COUNT(DISTINCT visit_date)	CRM拜访记录表
		非备案机构费用占比	非备案机构费用/总费用 $\times 100\%$	HCP备案库+费用表
销售费用ROI分析指标	投入产出比	区域费效比	处方增量/促销成本 $\times 100\%$	供应链数据+费用表
		单产品ROI	$(\text{产品销售额}-\text{推广成本})/\text{推广成本}\times 100\%$	销售系统+费用分摊表
	活动有效性	KOL贡献度	处方量 \times 权重系数+会议参与度 \times 权重系数	KOL档案+处方数据
		学术会议转化率	会后3个月处方增长量/会议成本 $\times 100\%$	会议系统+处方数据

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。



交互式仪表盘操作演示视频：



功能特点

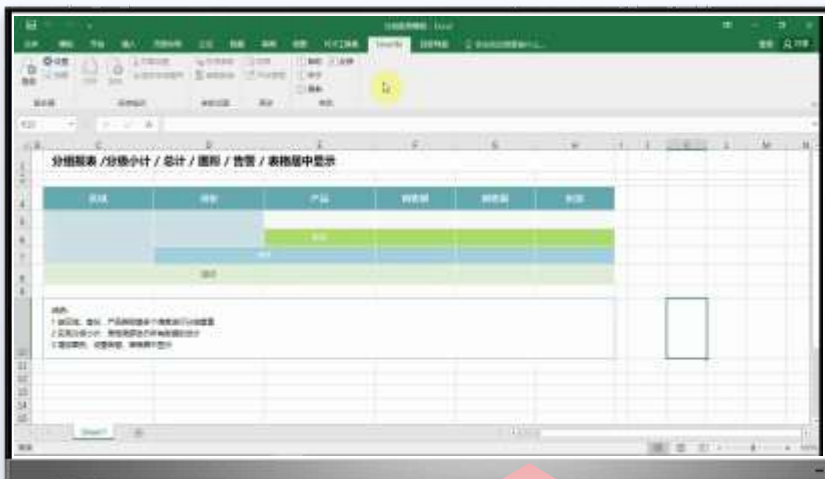
- 1 • 交互式仪表盘，用于可视化业务报告，极致简单易用。
- 2 • 模板化，快速替换成业务自己所需的数据。
- 3 • 内置多种主题样式，和丰富的交互控件，有效提高分析效率。
- 4 • 内置丰富的图表组件，并提供智能配图建议。

分析价值

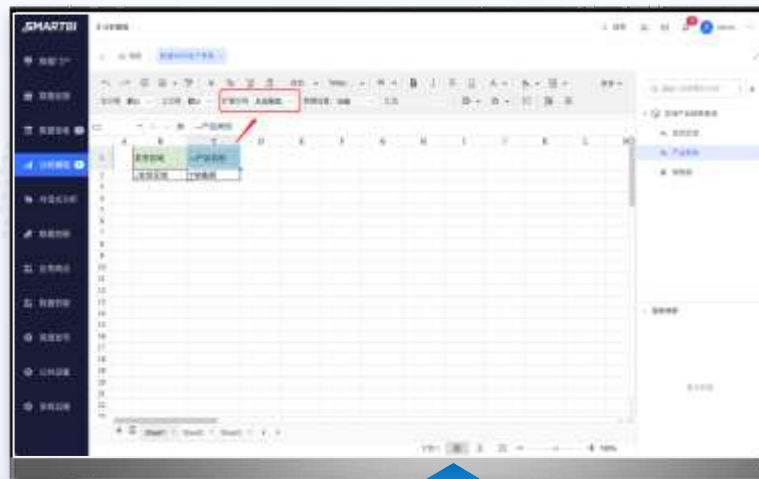
总览销售总体费用及其环比、销售费用预算执行情况、销售费用结构、销售费用构成及其占比、各区域销售费用与销售额的比率、合规预警信息提醒等，帮助管理层明确销售费用是多少，花在哪里，花的是否合理等，为费用动态调整提供策略依据。



完美实现 Excel 与 BI 软件的互补和融合，同时支持在线浏览器方式制作报表，匹配不同用户的需求，大大提升报表开发效率。它最适合固定格式报表的开发，如果是大屏类需求使用“交互式仪表盘”开发。



Excel
电子表格



Web
电子表格

传统报表方式不足

- 代码开发：样式简单，功能有限，难满足多变的报表需求。
- Excel在获取数据、安全管理和发布分享等方面存在缺陷。



Excel/WPS优点

- Office Excel/WPS 表格，公认最强大的报表工具。
- 学习资源丰富，简单易用。
- 函数、图形功能极其强大。

浏览器在线设计器

- 浏览器中自由拖拽数据，快速布局，一体化完成报表制作。
- 易于集成到各业务系统中，进行在线报表设计，丰富第三方系统能力。

功能特点

1. 延续了 Excel/WPS 优点，零学习成本，提高开发效率。
2. 有效避免报表访问时卡顿问题，提高分析效率。
3. 接入丰富的数据源，支持强大的数据权限管控。
4. 图表展示更丰富，更酷炫。支持报表分享、支持在线浏览。

通过整合数据、深化 ROI 分析、智能合规管理及融合内外部数据，实现药企销售费用全流程管控、**削减无效支出、提升投入回报、降低违规风险并增强市场竞争力**，推动业务高效发展。



1. 全流程管控，削减无效支出：打通预算、执行、核销全链条数据，实时盯着每笔费用花在哪，异常费用第一时间预警提醒，把钱都花在该花的地方，实实在在省下没必要的开销，让费用管理更省心省力。



2. 精准定位高价值投入，花出好效果：通过多维度分析，清楚知道哪些业务能带来真金白银的回报，资源优先往这些“能生蛋的母鸡”上倾斜，每一笔投入都更有针对性，让销售费用花得更值、回报更好。



3. 智能合规预警，降低违规风险：系统自动按合规规则“扫描”每笔费用，代替人工逐一核对，既快又准地揪出潜在违规问题，在满足监管要求的同时，不让合规拖业务后腿，降低违规风险更安心。



4. 快速响应市场变化，抢占先机：实时整合内部费用数据和外部市场动态，通过ROI分析看板明确各项学术推广、市场开发、商务费用的动态投入产出情况，随时看清市场风向，灵活调整费用投入策略，紧跟客户需求和竞争形势，让企业在市场上反应更快、动作更敏捷，赢得更多客户认可。

西藏药业

白云山制药

天士力

汇仁药业

普正药业

九芝堂

联邦制药

普莱柯生物

凯莱英医药

珍宝岛药业

誉衡药业

赛升药业

厚森医药

向辉药业

方盛制药

中美华东制药

中核海得威

齐鲁制药

生机集团

海洋药业

仁和药业

康美药业

华骏动物药业

柳药集团

花园生物医药

利德尔药业

朗天医药

天劲制药

宏仁堂药业

雷德睦华医药

维力医疗

驼人医疗

新华医疗

海尔生物医疗

德容医疗

广济大药房

怀仁大药房

宜草堂大药房

天济大药房

瑞阳制药



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



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

2015-2016

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

2017-2018

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50强
- 广东省大数据培育企业

2019-2020

数据挖掘 & Excel融合分析

- B轮高成资本、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》

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

2024-2025

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

