

# 制药-代理商绩效评估与渠道优化

*Ai* 上与数据聊天



当前制药企业普遍采用“结果导向”的粗放式代理商管理模式，主要依赖季度销售达成率、回款周期等滞后性财务指标进行评估，管理手段停留在手工报表汇总和定期会议复盘阶段。这种模式导致三大核心痛点：

## 管理粗放

- ▶ 代理商管理停留在手工报表汇报和定期会议复盘阶段
- ▶ 无法实时掌握代理商终端覆盖质量。

## 质量参差

- ▶ 代理商选择依靠主管经验，缺乏资质的数据化评估
- ▶ 代理商鱼龙混杂，频繁更换合作伙伴。

## 绩效一刀切

- ▶ 多数药企考核代理商销量和回款，忽略市场覆盖率、终端服务质量、合规性等指标

## 资源投放黑洞

- ▶ 无法识别代理商投入产出比及资源覆盖情况。
- ▶ 存在大量市场费用被低效代理商消耗。

## 需求分析

面对当前粗放式代理商管理模式导致的渠道效能失衡问题，制药企业亟需建立数据驱动的精细化管理体系。大部分药企真实需求聚焦于三个维度：

- 1) 需要动态监测代理商全维度绩效（包含终端覆盖质量、库存周转率等20+过程指标），识别出高价值，低价值代理商；
- 2) 识别出低效且占用资源的代理商，自动预警，进行整改处罚，严重者终止合作；
- 3) 期望通过资源投入产出分析模型，精准定位高潜力代理商并优化资源分配。

## 建设目标

- **从经验驱动到数据驱动：**通过多维评分模型与实时监控，解决考核主观性问题。
- **从粗放扩张到精益运营：**通过渠道热力图与资源分配算法，优化投入产出效率。
- **从被动响应到主动防御：**借助风险预警模型，降低合规成本

## BI接入相关数据接入

### Step1

- 通过BI接入药企ERP、CRM等系统销售、代理商管理等数据。进行清洗加工。

**统一数据中台：**整合药企内部系统（生产、研发、销售）与外部数据源（代理商DMS、第三方市场数据CPA/IMS），建立标准化数据仓库。

**终端覆盖穿透：**通过API实时接入终端采购数据（如医院HIS系统），验证代理商上报覆盖率的真实性。

**零代码数据加工：**支持业务人员通过拖拽式工具，完成数据清洗与建模，降低IT依赖

## 构建代理商评估指标

### Step2

- 基于BI的指标管理功能，将业务指标梳理清楚，统一建设到指标管理平台，以备分析展现。

#### 指标管理平台

指标定义

指标加工

指标计算

指标存储

指标发布

...

#### 业务指标

覆盖效率

终端拜访频次

业绩完成率

回款完成率

协议完成率

...

## 制作代理商评估及市场覆盖看板 and 报表

### Step3

- 通过自助仪表盘功能，报表功能基于业务指标库开发渠道覆盖、渠道业务完成率、渠道回款等看板和报表，辅助业务部门发现高低价值渠道，合理安排市场费。

#### 分析方法

比较分析

比率分析

趋势分析

因素分析

阈值预警

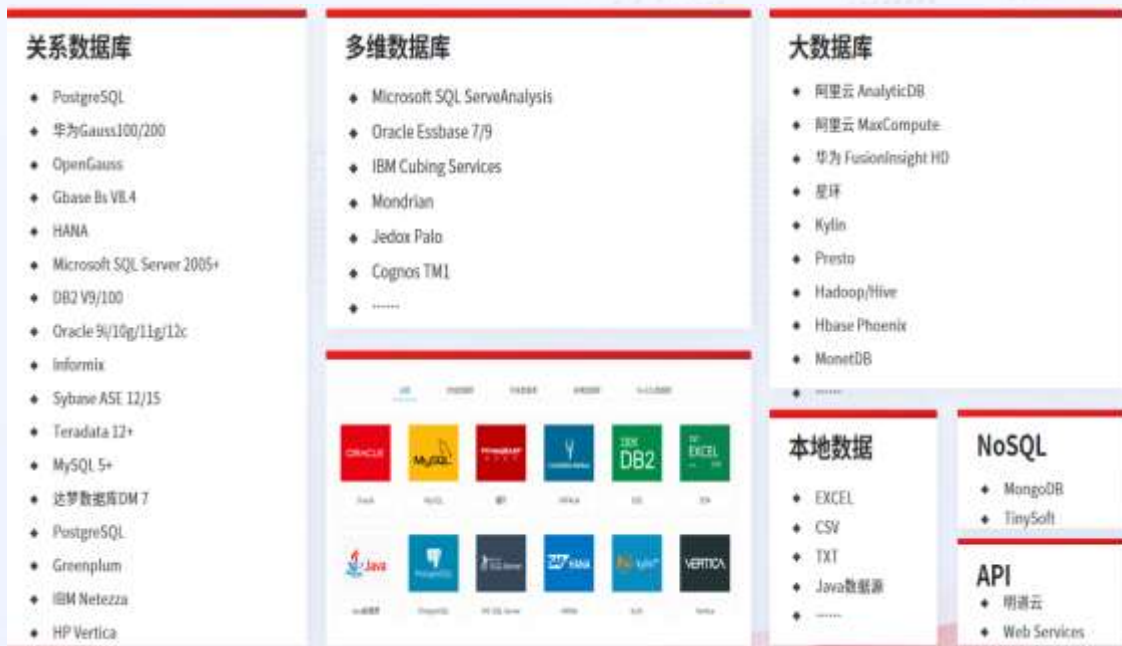
模拟预测..

#### 行业分析模板库与UI模板库



**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
代理级别	CRM系统		
覆盖医院等级	采购平台	三级医院≥5家	
目标达成率	采购平台	≥90%	
新终端占比	CRM系统	≥15%	
账期超期	财务系统	回款日>合同约定+30天	
频繁退货	采购平台	季度退货率≥5%	
新品推广速度	CRM系统		
费用ROI	财务系统		

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
渠道分级管理	资质合规	GSP认证完整率	资质有效期 $\geq$ 当前日期 (100%)	代理商资质档案系统
	覆盖能力	三甲医院覆盖率(S级)	覆盖数/区域目标数 $\geq$ 80%	医院采购数据平台
业绩与拓新	目标达成	季度业绩完成率	实际销售额/目标额 $\times$ 100%	ERP销售模块
	市场拓展	新开发终端月均数量	当月新增终端数 $\geq$ 8家	CRM终端管理系统
渠道回款	资金健康	超期账款占比(30天)	超期金额/应收总额 $\leq$ 5%	财务应收账款系统
	风险管控	异常退货率	非质量问题退货量/发货量 $\leq$ 3%	物流仓储系统
高潜力渠道识别	增长潜力	学术活动投入产出比	新增处方量/活动费用 $\geq$ 20:1	市场活动管理系统
	运营效率	单客户服务成本占比	$\leq$ 同级别代理商平均成本的70%	财务成本核算系统

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：

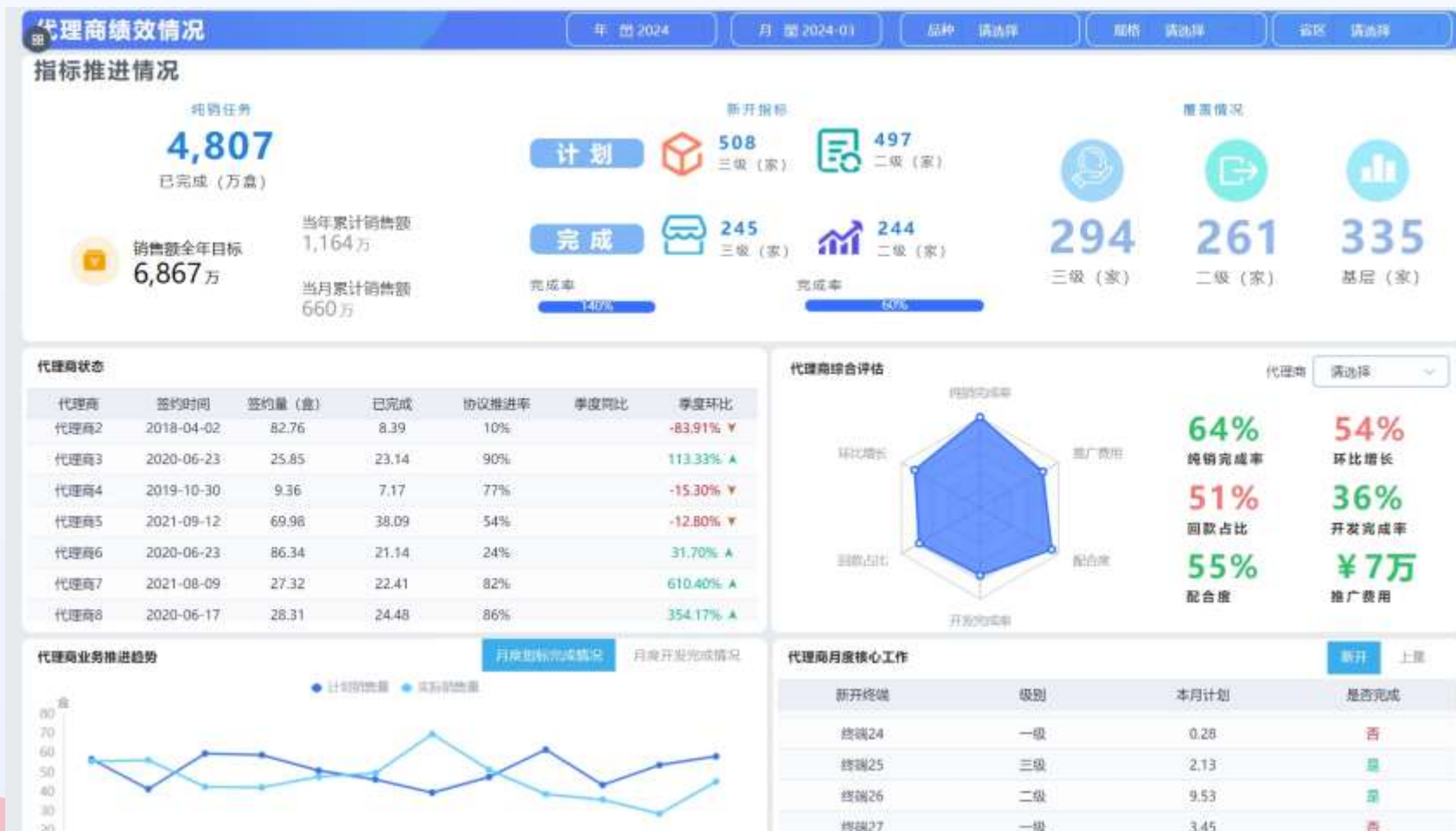


## 功能特点

- 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。

## 监控指标

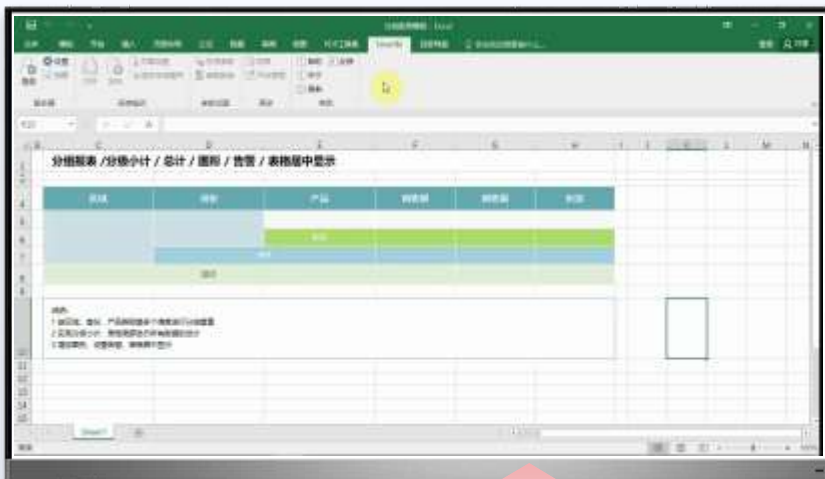
- 药企对代理商可监控的指标涵盖多方面：销售上有纯销任务完成量、协议推进率及月度指标完成情况；市场开拓方面包括新开医院计划与完成数、开发完成率；市场覆盖涉及各级医院覆盖数量；业绩增长含季度同比环比、环比增长数据；合作层面有配合度指标，全方位反映代理商运营状况。



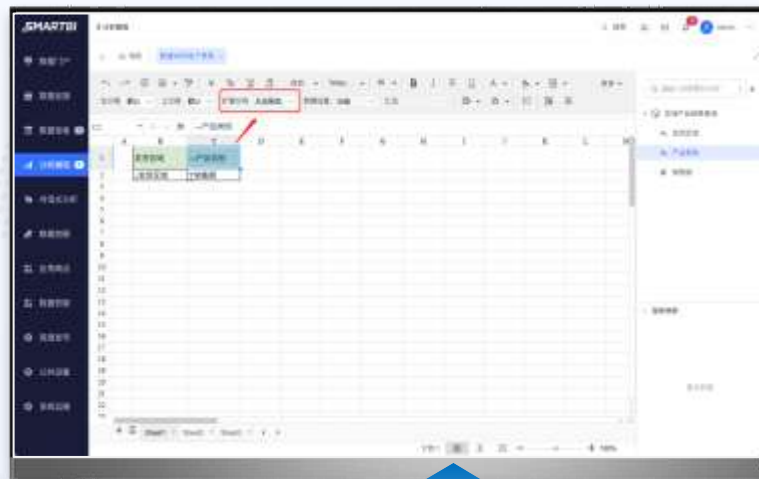
## 分析价值

- 目标设定与考核：**依据纯销任务、新开指标等设定目标，定期（如月、季）考核代理商任务完成情况，对未达标的代理商采取沟通、调整任务量、终止合作等措施。
- 监督进度：**借助协议推进率、月度指标完成情况等，实时监督代理商销售和市场开发进度，及时发现问题并督促改进。
- 评估合作质量：**根据配合度指标，评估代理商在沟通、执行等方面的合作质量，对配合度低的代理商加强沟通或培训。
- 分析增长趋势：**通过季度同比、环比及环比增长等指标，分析代理商业绩增长趋势，对于增长不佳的代理商，协助分析原因并提供支持

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。

## 分析重点

药企监控代理商授信额度，可掌握各区域代理商初始、保证金、借到、临时信用及信用总额、余额情况，评估信用风险，避免过度授信致资金损失；依信用状况调整合作策略，优质者增授信促业务，不佳者控额度防风险；还能洞察代理商运营资金需求与使用效率，合理规划资源，维护健康合作关系，保障药企资金流稳定与业务可持续发展。

代理商	省份	初始信用	保证金信用	借到信用	临时信用	信用总额	信用余额
DL01	云南	3,030,490.02	8,193,684.42	592,532.83	2,121,106.24	5,517,942.30	7,451,763.87
	内蒙古	8,927,123.61	4,182,810.70	2,479,878.14	7,374,020.93	9,614,056.39	5,827,370.72
	四川	6,184,705.40	8,116,231.48	9,139,848.75	1,569,964.16	5,614,854.09	1,679,130.61
	山东	8,002,014.04	1,081,176.73	313,475.73	6,264,015.35	3,774,789.62	4,796,794.39
	广东	4,109,467.56	8,463,883.86	4,506,219.20	8,830,562.67	8,760,088.44	3,080,382.71
DL02	云南	8,875,628.13	1,592,706.01	6,152,606.65	373,930.03	1,814,497.44	6,911,463.67
	内蒙古	2,441,526.86	2,018,861.61	495,040.68	938,039.02	3,506,538.80	2,895,615.36
	四川	8,107,094.50	5,174,068.03	1,452,398.78	3,202,580.36	786,353.47	8,964,895.41
	山东	2,883,700.26	6,534,864.01	9,613,087.62	8,612,788.13	2,904,217.05	1,709,845.92
	广东	5,101,948.82	9,109,987.88	6,697,227.88	596,404.35	9,486,962.87	1,366,349.97
DL03	云南	564,826.74	1,621,719.92	6,789,670.89	2,844,311.67	9,542,356.22	8,218,562.23
	内蒙古	5,975,833.18	8,608,965.54	1,631,415.56	6,681,953.75	2,060,980.19	2,678,150.02
	四川	1,888,835.71	377,669.85	4,660,633.24	1,381,265.00	4,239,963.49	6,984,341.82
	山东	5,024,617.06	5,168,462.09	7,806,986.34	5,532,841.48	7,473,697.29	485,985.07
	广东	1,111,111.11	1,111,111.11	1,111,111.11	1,111,111.11	1,111,111.11	1,111,111.11



## 破解“绩效一刀切”困局， 全面评估业绩

整合销售任务完成情况（如不同药品销售数量、销售完成率）、市场开拓指标（新开医院数量等），全面衡量代理商销售与市场拓展能力，精准定位优势与不足。



## 实时把控代理商信用 与资质风险

通过监控代理商信用额度（初始、保证金、借到、临时信用及信用余额），评估信用状况，防范过度授信风险，保障药企资金安全。



## 优化资源分配

拆解推广费用结构（平台分布 / 占比）、投入产出比，关联市场覆盖、合规等绩效维度，识别低效费用消耗；判断费用使用与业绩贡献的匹配性，优化成本分配，破除资源投放盲目性，提升费用投产合理性。



## 动态监控与预警

借助月度销售、发货回款趋势等数据，实时监控代理商业绩变化，对异常波动或指标不达标情况及时预警，以便及时干预调整。



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

### 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)

