

医药代表终端覆盖效率分析

Ai 上与数据聊天



在医药行业竞争加剧、带量采购政策深化及销售终端覆盖精细化管理需求提升的背景下，医药制造企业亟需通过BI看板实现医药代表终端覆盖效率的全流程数字化监控，以优化资源分配、提升销售转化率。传统的医药代表市场营销管理模式导致如下问题：

终端覆盖效率评估粗放，资源浪费严重

- ▶ 医药代表数量多、覆盖终端分散（如医院、药店），但缺乏统一数据平台整合CRM拜访记录、HIS系统进销存数据，无法实时统计代表的有效拜访率、终端覆盖率，导致资源盲目投放，高潜力终端渗透不足。

战区管理缺乏动态洞察，策略调整滞后

- ▶ 各战区市场特性差异大，但现有分析依赖人工汇总周报，无法快速对比战区人均产出（如单代表月处方量）、核心医院拜访频率达标率等指标，难以及时识别低效战区，导致资源配置僵化、区域策略失效。

个人绩效评估不精准，激励效果弱化

- ▶ 代表个人表现评估依赖主观汇报（如“客户关系维护良好”），缺乏数据化指标（如目标终端拜访完成率、学术会议转化率）支撑，无法精准定位低效代表（如高频拜访但处方量零增长），导致考核公平性存疑、团队积极性下降。

需求分析

1) 终端覆盖全景可视化管理需求

需由于未通过数据实现医药代表有效拜访率，终端覆盖率的实时监控，导致资源盲目投放，高潜力终端渗透不足的问题。客户强烈要求通过整合CRM拜访记录、HIS系统处方数据、终端进销存信息，构建全国/区域维度的终端覆盖全景视图，实时监控覆盖率（如目标医院已拜访占比）、单终端拜访频率达标率（如三甲医院月均拜访 ≥ 4 次），识别未覆盖或低效覆盖的高潜力终端（如处方量Top20%但未触达的医院），优化资源投放策略；

2) 战区效能动态数据对标与策略优化

由于未对各战区人效进行数据对比，导致无法识别低效战区，资源配置僵化。客户要求通过数据看板监控战区（如华东、华南）对比代表人均效能（如单代表月均新增处方量）、核心指标达成率（如学术会议转化率），分析战区资源投入产出比（如市场费用与处方增长关联性），定位低效战区根因（如某战区代表流动性过高导致客户关系断层），动态调整资源配额与考核权重。

3) 个人绩效数字化精准评估与能力提升

由于未通过数据对医药代表进行业绩和拜访转化率分析，导致无法定位低效医药代表，降低团队积极性。客户希望通过BI整合药代个人行为数据（如拜访时长、客户画像匹配度）与结果数据（如处方量增长率、科会组织次数），构建多维绩效评分模型（如“拜访质量=客户等级 \times 拜访频次 \times 处方转化率”），识别高潜力代表（如转化率超均值30%）与待改进人员（如高频无效拜访者），针对性制定培训计划与激励方案。

目标一



终端覆盖

终端覆盖分析看板建设目标

数据可视化呈现：直观展示终端覆盖全景，包括终端地理分布、类型占比、等级结构，助力企业快速掌握市场布局。

覆盖效率评估：精准计算终端覆盖率、有效拜访率等核心指标，量化分析覆盖薄弱环节，为资源调配提供依据。

终端健康监测：实时追踪终端合作状态及产品准入情况，预警终端流失风险，提升终端合作稳定性与持续性。

目标二



战区效能

战区效能分析看板建设目标

业绩全面监控：多维度呈现战区销售业绩、目标完成情况及市场占有率，清晰评估各战区运营效能。

问题深度剖析：通过人均销售额、投诉处理及时率等指标，定位团队管理、服务质量等方面的问题，针对性优化运营策略。

竞争态势洞察：结合竞品战区数据，对比分析市场竞争优劣势，为企业制定区域市场战略提供数据支撑。

目标三



个人业绩

个人业绩分析看板建设目标

业绩精准考核：准确统计医药代表销售额、毛利率、新客户开发数等指标，为绩效考核提供客观数据。

能力评估提升：通过分析销售增长率、客户流失率等指标，评估代表业务能力，助力企业开展个性化培训与辅导。

激励机制优化：依据个人业绩贡献度等指标，优化奖惩机制，激发医药代表工作积极性与创造力。



1. 多源数据整合与清洗治理

打通CRM、HIS、LMS、GPS及ERP系统数据，构建统一数据仓库，清洗无效拜访记录（如无处方增长的拜访），标准化终端编码、代表ID等主数据，建立数据血缘追溯机制。通过ETL工具与分层建模（ODS→DWD→DWS），解决数据孤岛问题，确保数据一致性、完整性及实时性，为分析提供可靠基础。。

2. 核心指标建模与关联分析

围绕“覆盖-效能-合规”维度设计指标体系，包括目标终端覆盖率、有效拜访率、战区人均效能、合规违规次数等，构建“拜访行为→处方增长”归因模型及战区效能对比矩阵。利用指标管理实现指标逻辑代码化，分析代表-终端关联网，定位低效根因（如高频低转化拜访），赋能精细化策略制定。

3. 多维可视化看板开发

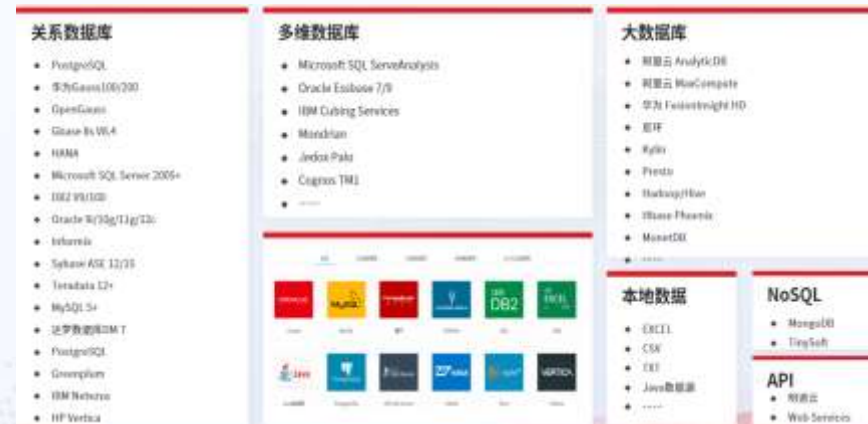
开发四大交互式看板：1) 整体覆盖看板以热力图定位未覆盖高潜力终端，联动分析战区明细；2) 战区效能看板通过矩阵图对比资源投入产出，桑基图追踪费用转化路径；3) 个人绩效看板排名代表效能，穿透分析行为明细；

4. 智能预警与策略闭环

建立动态预警规则（如覆盖率红黄灯预警），与CRM系统集成实现客户重分配，推送任务至代表移动端，跟踪执行效果，形成“监测-分析-行动-验证”闭环，驱动终端覆盖效率提升、合规风险下降。

数据接入

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。



接入数据参考

数据表	表字段	判定规则
终端基础信息表	终端 ID、终端名称、所属区域、终端类型（医院 / 药店 / 诊所等）、等级（三甲 / 二甲 / 社区等）	
终端拜访记录表	拜访日期、医药代表 ID、终端 ID、拜访结果（有效 / 无效）、拜访内容（产品介绍 / 客情维护等）	
终端合作状态表	终端 ID、合作开始时间、合作结束时间、当前状态（活跃 / 休眠 / 流失）	若 3 个月内无订单且无拜访记录，判定为“休眠”；超过 6 个月则判定为“流失”
产品准入表	终端 ID、产品 ID、准入日期、销量目标、实际销量	实际销量 / 销量目标 = 产品销量达成率；实际销量同比增长率 = (本期销量 - 上期销量) / 上期销量 × 100%
战区组织架构表	战区 ID、战区名称、所属城市、负责人 ID、团队人数	
战区业绩汇总表	战区 ID、统计周期（月 / 季度）、销售额、目标完成率、增长率	目标完成率 = 实际销售额 / 销售目标 × 100%；增长率 = (本期销售额 - 上期销售额) / 上期销售额 × 100%
终端覆盖达成表	战区 ID、终端总数、已覆盖终端数、覆盖完成率、高价值终端覆盖率	覆盖完成率 = 已覆盖终端数 / 终端总数 × 100%；高价值终端覆盖率计算同终端覆盖分析看板
客户投诉记录表	战区 ID、投诉日期、投诉类型（服务 / 产品 / 配送等）、处理时效、满意度评分	处理时效：从投诉登记到处理完成的时长；满意度评分按 1-5 分制统计
竞品战区数据（外部数据）	竞品战区 ID、竞品终端覆盖率、竞品销售额、市场活动频率	
医药代表档案表	代表 ID、姓名、所属战区、入职时间、职级、负责区域	
个人业绩明细表	代表 ID、统计周期、产品 ID、销售额、毛利、目标完成率、新客户数、老客户流失数	目标完成率 = 实际销售额 / 销售目标 × 100%；毛利率 = 毛利 / 销售额 × 100%
拜访行为分析表	代表 ID、拜访次数、有效拜访占比、单次拜访时长、客户反馈评分	有效拜访占比 = 有效拜访次数 / 总拜访次数 × 100%；客户反馈评分按 1-5 分制统计
培训记录表	代表 ID、培训日期、培训内容（产品知识 / 销售技巧等）、考核成绩	
考勤打卡表	代表 ID、打卡时间、打卡地点、考勤异常次数	未在规定时间内和区域打卡记为考勤异常

看板类型	指标类别	具体指标	指标定义	数据用途
终端覆盖分析看板	基础指标	终端总数	企业所有医药销售终端的数量	反映市场潜在容量
		已覆盖终端数	已建立合作或完成拜访的终端数量	衡量覆盖广度
		有效拜访次数	达成预定销售目标（如产品介绍、订单获取）的拜访次数	评估拜访质量
	分析指标	终端覆盖率	$\text{已覆盖终端数} / \text{终端总数} \times 100\%$	评估覆盖进度，定位空白市场
		有效拜访率	$\text{有效拜访次数} / \text{总拜访次数} \times 100\%$	分析拜访有效性，优化拜访策略
		高价值终端覆盖率	$\text{高价值终端已覆盖数} / \text{高价值终端总数} \times 100\%$	聚焦核心市场，提升资源投入产出
战略指标	终端流失率	$\text{某周期内流失终端数} / \text{期初终端总数} \times 100\%$	预警合作风险，优化客情维护策略	
战区效能分析看板	基础指标	战区销售额	战区内所有医药代表的销售总额	反映战区整体业绩
		团队人数	战区内医药代表数量	评估人力投入
		客户投诉次数	战区内客户投诉的总次数	衡量服务质量
	分析指标	人均销售额	$\text{战区销售额} / \text{团队人数}$	评估团队人均贡献，优化人员配置
		目标完成率	$\text{实际销售额} / \text{销售目标} \times 100\%$	考核战区业绩达成情况
		投诉处理及时率	$\text{按时处理投诉次数} / \text{总投诉次数} \times 100\%$	评估售后响应能力
战略指标	市场占有率	$\text{战区销售额} / \text{区域医药市场总规模} \times 100\%$	评估市场竞争地位，调整战略方向	
个人业绩分析看板	基础指标	个人销售额	医药代表个人的销售总额	反映个人业绩表现
		新客户开发数	一定周期内新建立合作的终端数量	衡量业务拓展能力
		老客户流失数	一定周期内终止合作的终端数量	评估客户维护能力
	分析指标	销售增长率	$(\text{本期销售额} - \text{上期销售额}) / \text{上期销售额} \times 100\%$	分析业绩增长趋势，识别潜力代表
		毛利率	$\text{毛利} / \text{销售额} \times 100\%$	评估销售盈利水平，优化产品推广策略
		客户流失率	$\text{老客户流失数} / \text{期初老客户总数} \times 100\%$	定位客户维护薄弱环节
战略指标	个人业绩贡献度	$\text{个人销售额} / \text{战区销售额} \times 100\%$	评估个人对战区的价值，辅助奖惩决策	

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

通过整合客户分级、拜访频次、准入进度等数据，多维度展示全国各区域终端覆盖率、拜访趋势、新药推广进度等，实现终端全景可视，为管理层掌握真实覆盖情况提供数据支撑，提升终端覆盖效率与管理决策精准性。





全局资源优化，提升终端覆盖效率

- ▶ 通过整合CRM、HIS等多源数据，构建全国终端覆盖热力图与战区效能对标看板，精准识别高潜力未覆盖终端，动态优化代表资源投放策略，减少无效拜访（如无处方增长的重复拜访），驱动终端覆盖率提升，降低资源浪费，确保资源向高价值客户倾斜。



数据驱动战区管理，强化区域策略敏捷性

- ▶ 基于战区效能矩阵（如“投入-产出”四象限分析），快速定位低效战区，支持动态调整市场费用分配、学术活动频次等策略，缩短区域策略迭代周期从月度至实时，推动战区人均处方量增长，助力差异化竞争。



个人绩效透明化，激活代表团队动能

- ▶ 通过个人拜访质量评分模型（如拜访频次×客户等级×处方转化率），实现代表能力精准画像，识别高绩效标杆与待改进人员，结合移动端实时排名与培训建议推送，提升团队积极性，提高优秀代表留存率，缩短低效代表淘汰周期。

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

