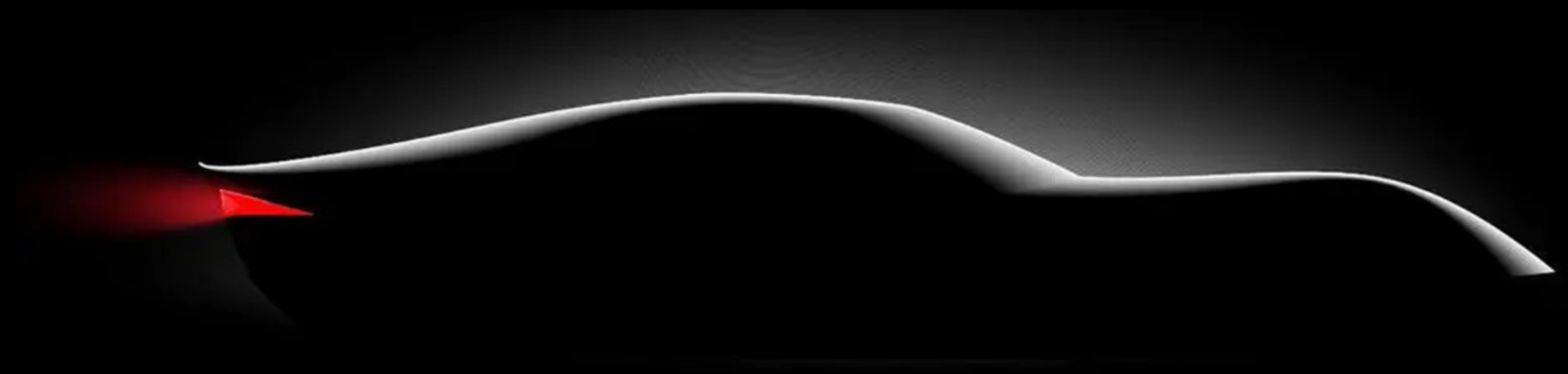
汽车销售数据分析



请选择日期

2021-04-01 - 2021-05-31

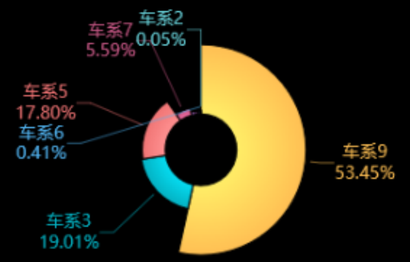
销 量 分 析 概 况

销量总计
15,462

销量周变化分析

通过销量周变化分析的折现图我们可以发现，从2021年4月到2021年5月，周五的销量最大，周日的销量最小，周末购车的人偏少，按照常理，周末是放假期间，消费者的消费需求最大，但是周末的销量反而不佳。一方面，汽车属于高档耐用品，另一方面提车时间不固定且需要预定，因此可以看出汽车的销量受节假日影响较小。

车系销量占比



我们从车系维度可以看出，车系9的销量最大，占总体销量的53.45%，其次是车系5和车系3,说明全新车系9属于畅销车系，企业在研发改进和生产制造上可以着重关注一下全新车系9，同时带动其他车系的发展进步。

各省份销量分析

我们从区域维度可以看出，汽车的销量分布还是比较集中的，主要是广东、四川、浙江、河南、山东这几个省份，从区域地图上可以看出，主要销售地还是集中在南部区域，对于西部市场仍有很大的扩展空间。

车辆日销售明细

销售日期	销量
2021-04-01	127
2021-04-02	234
2021-04-03	116
2021-04-04	83
2021-04-05	133
2021-04-06	394
2021-04-07	377
2021-04-08	303
2021-04-09	325
2021-04-10	178
2021-04-11	148
2021-04-12	234
2021-04-13	190
2021-04-14	384
2021-04-15	319
2021-04-16	281
2021-04-17	102
2021-04-18	91

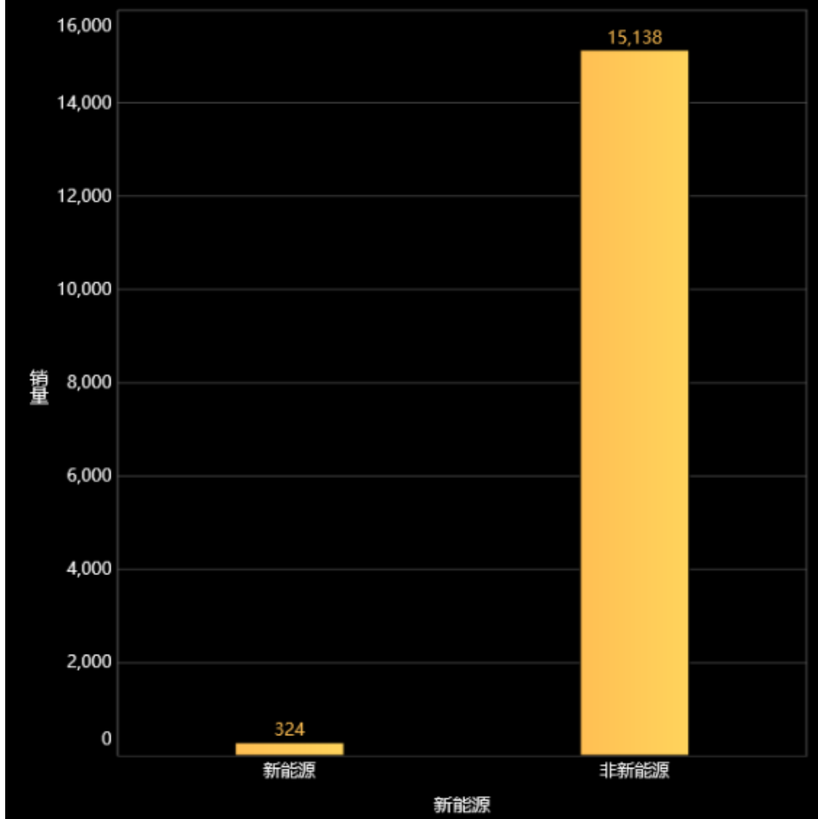
1

通过明细表我们可以从时间序列清楚地看到日销量变化情况，并且对于销量进行层级划分，从而评估当日销量的状况。

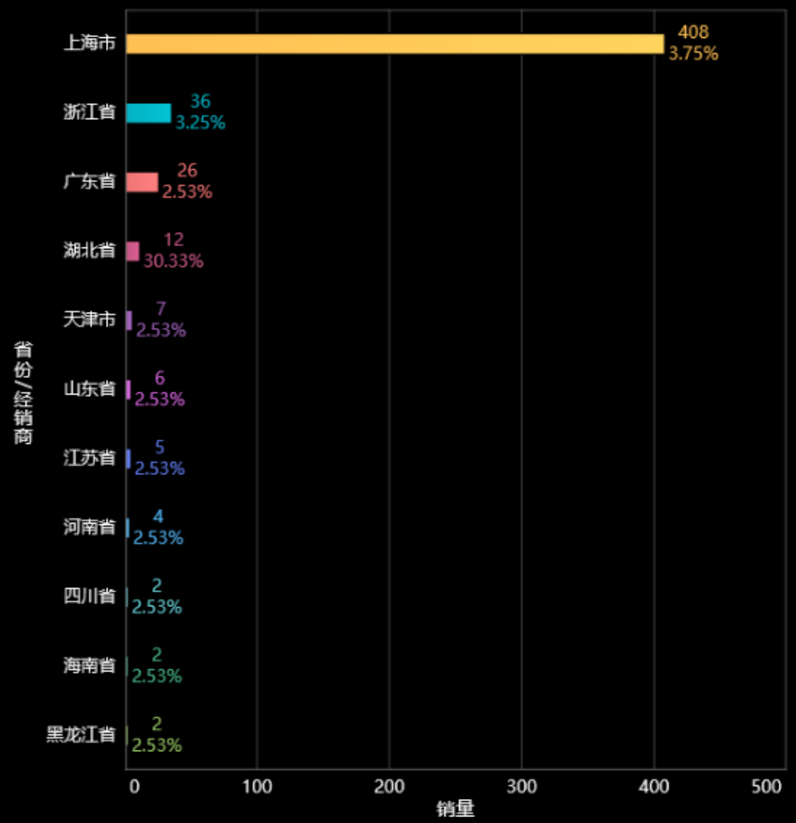
新能源销量分析

新能源销量总计
324

新能源销量分析



销量靠前的省份/经销商（可钻取）



新能源汽车日销量明细

销售日期	销量
2021-04-01	1
2021-04-02	5
2021-04-05	1
2021-04-06	5
2021-04-07	7
2021-04-08	5
2021-04-09	3
2021-04-11	1
2021-04-12	2
2021-04-13	6
2021-04-14	5
2021-04-15	12
2021-04-16	9
2021-04-17	2
2021-04-18	1
2021-04-19	8
2021-04-20	11

1

新能源汽车车系销量明细

车系名称	销量
车系1	133
车系2	7
车系6	63
车系8	121
合计	**324**

通过柱形对比分析，我们可以明显的看到，新能源的销量远低于非新能源。新能源作为新兴汽车产业，在诸多方面仍存在一定的问题，因此消费者对于新能源仍存在一定的疑虑。

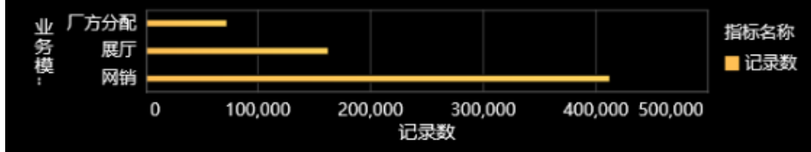
我们又进一步对经销商进行细化分析，通过分析我们可以发现，新能源汽车主要的省份来源于上海市，然后再进一步钻取分析可以发现，上海圣跃的销量是最高的。上海作为发达城市，在思想上比较前卫，对于新事物的接受能力比较强。

通过新能源汽车明细我们可以清楚地看到新能源汽车的销量情况，其中eMGHS的销量最少，仅有六台，eMG6的2销量最多，有133台

意向分析

意向转化率总计
5.37%

业务模块意向流量分析



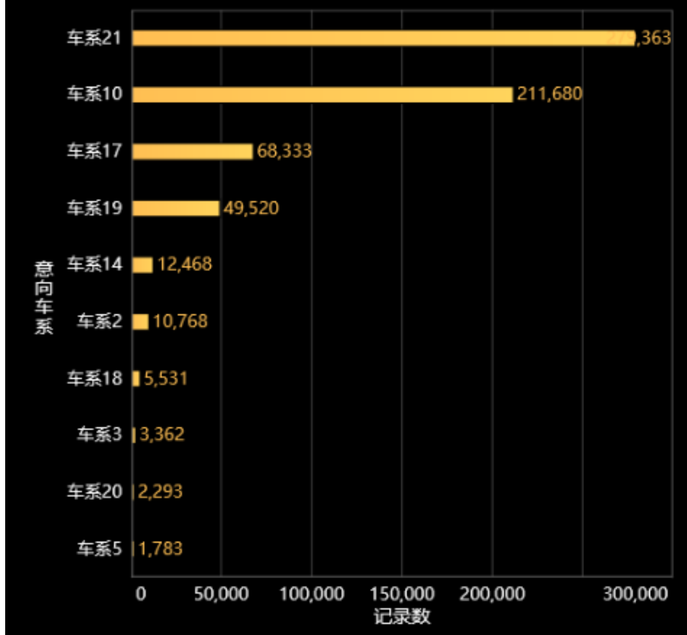
日期区间

无限制 - 无限制

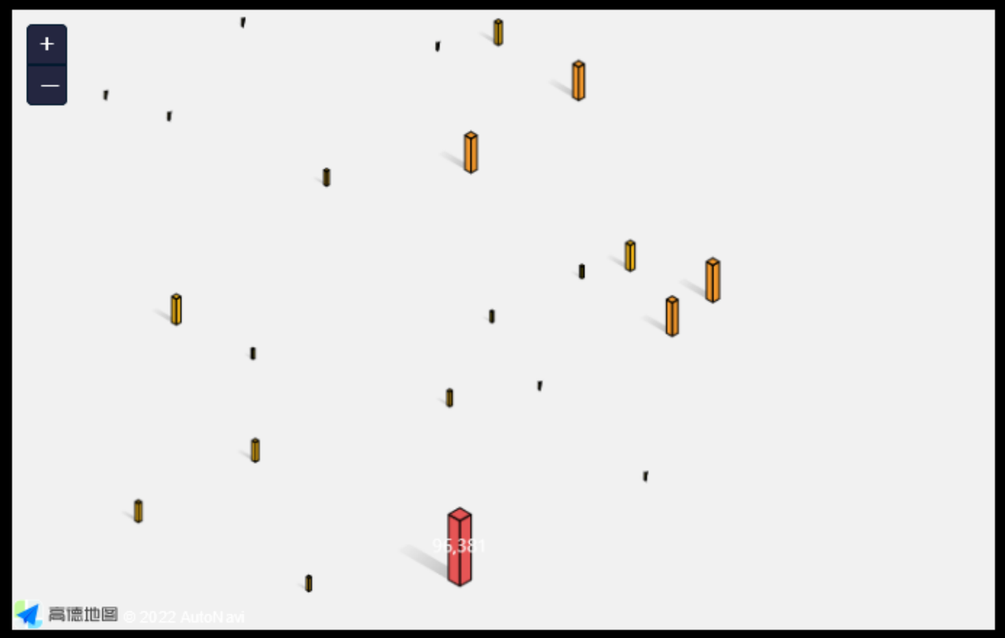
意向状态

全选 全部

意向车系分析



区域维度意向分析



意向明细

意向车系	交车数量	交车率(%)
车系10	7,192	3.40%
车系11	10	0.66%
车系14	176	1.41%
车系17	5,605	8.20%
车系18	94	1.70%
车系19	1,984	4.01%
车系2	295	2.74%
车系20	284	12.39%
车系21	19,492	6.98%
车系23	1	0.15%
车系3	25	0.74%
车系7	12	1.00%
合计	**35,170**	**5.44%**

业务模块明细

业务模块	交车数量	交车率(%)
厂方分配	342	0.47%
展厅	27,753	17.03%
网销	7,075	1.71%
合计	**35,170**	**5.41%**

请选择日期

2021-04-01 - 2021-05-31

基于帕累托模型的销量分析

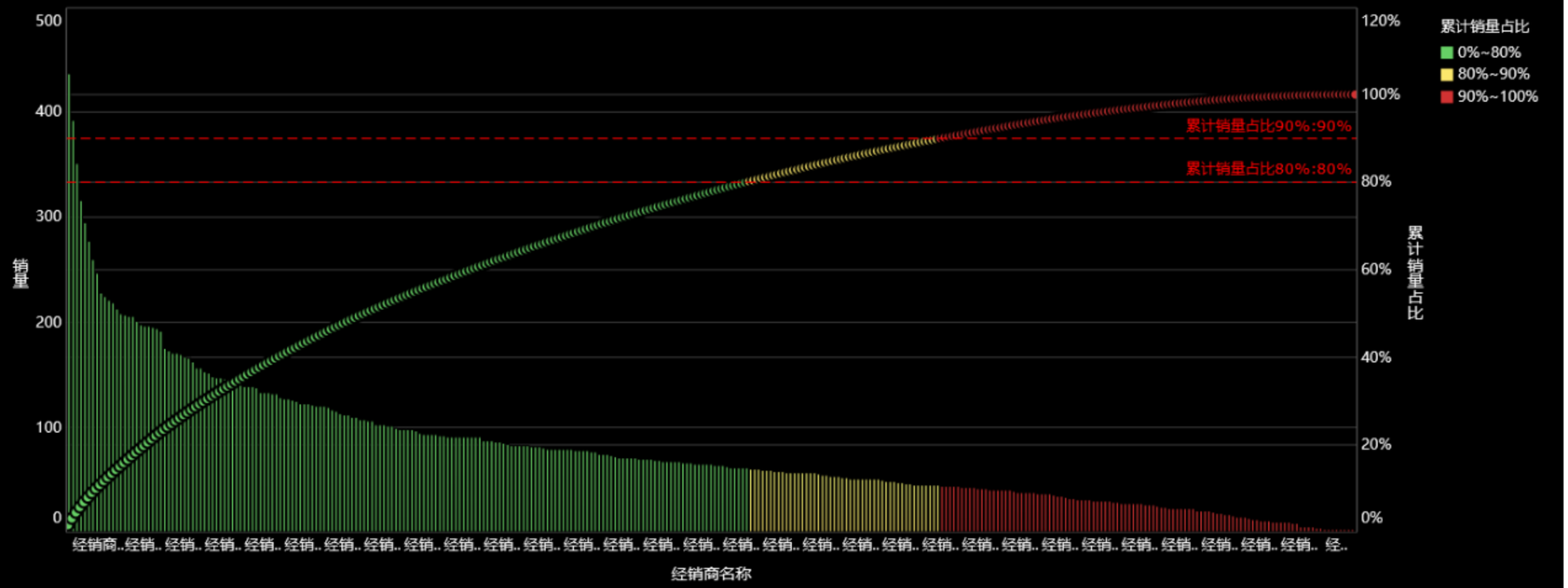
销量总计
15,462

地区选择

搜索

- 上海市
- 云南省
- 内蒙古自治区
- 北京市
- 吉林省
- 四川省
- 天津市
- 宁夏回族自治区
- 安徽省
- 山东省
- 山西省
- 广东省
- 广西壮族自治区
- 新疆维吾尔自治区
- 江苏省
- 江西省
- 河北省
- 河南省
- 浙江省
- 海南省
- 湖北省
- 湖南省

基于帕累托图的经销商价值分析

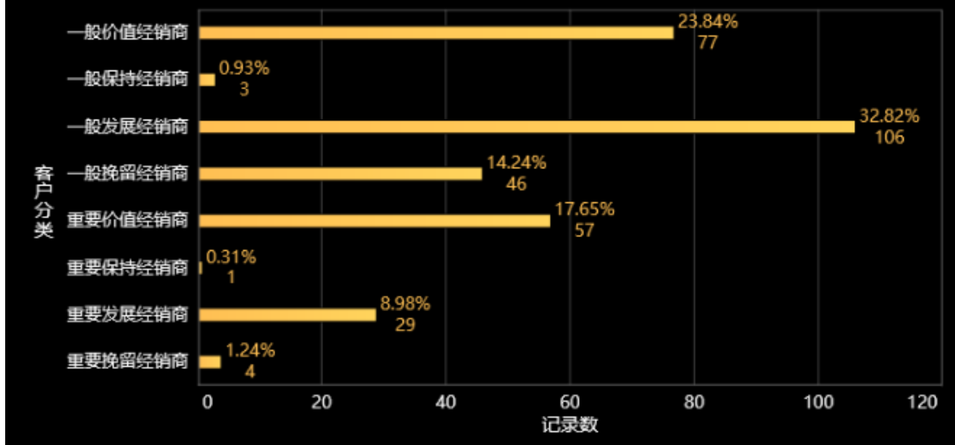


源于经典的二八法则——“世界上80%的财富掌握在20%的富人手里”。在数据分析中，这句话可以理解为部分数据产生了80%的效果，分析过程聚焦在产生80%效果的那部分数据上面。

该公司的53%经销商提供了80%的销量，68%的经销商提供了90%的销量。同时，可以通过左侧的筛选组件，显示指定省份或城市的帕累托模型，从而找出该公司在各个省份的VIP经销商。

基于RFM模型的经销商价值分析

经销商分类

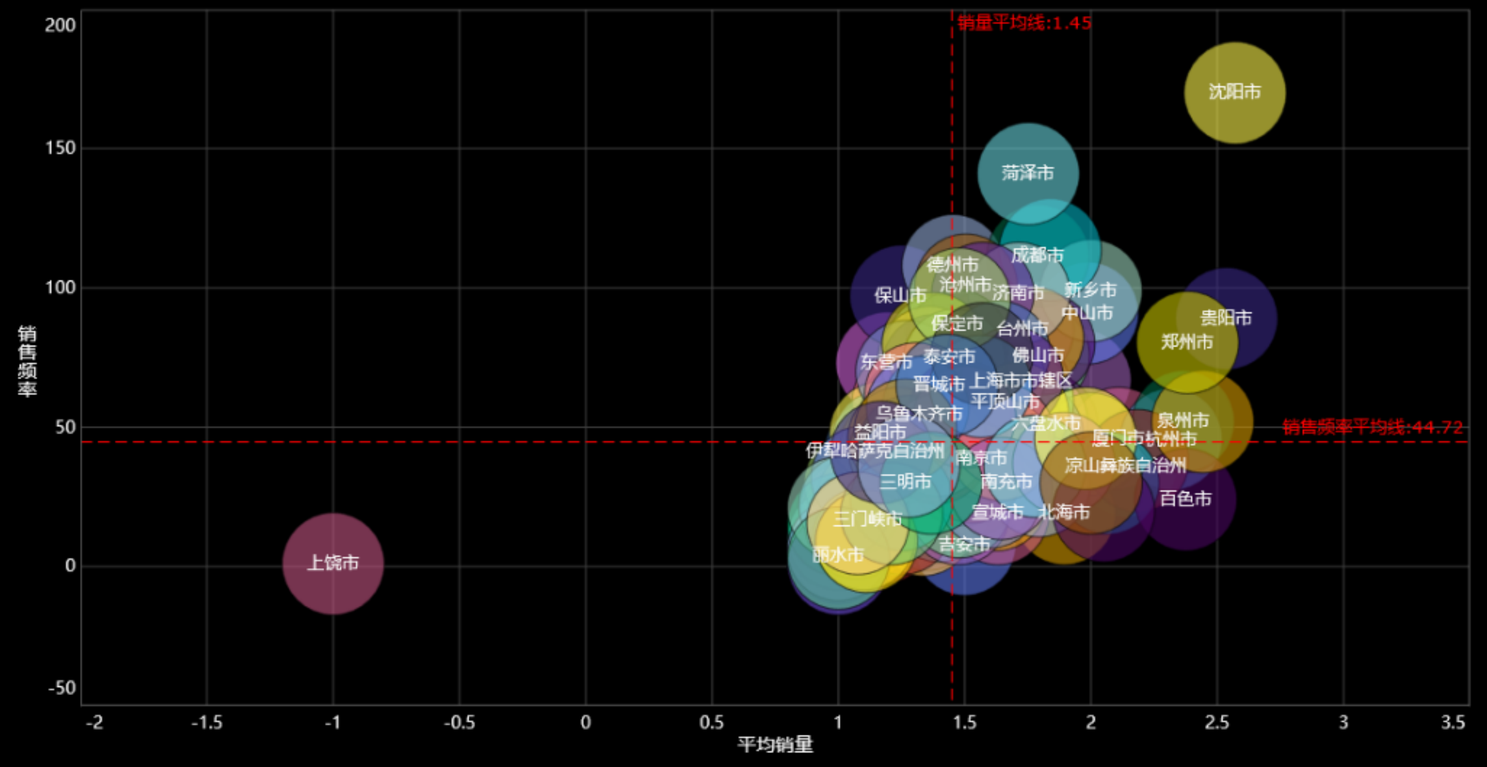


经销商明细

经销商名称	平均销量	销售频率
经销商164	1.86	189
经销商31	2.57	170
经销商34	1.75	141
经销商139	2.01	138
经销商30	1.64	123
经销商14	1.66	119
经销商71	2.18	119
经销商84	1.81	118

1

各省份经销商对比（四象限法则、可钻取）



通过经销商分类我们可以看到，一般发展经销商居多，重要保持经销商最少。在四象限图中可以看到，上饶市较差，位于四象限的第三象限，并且离平均销量较远，沈阳市最好，位于第一象限，并且距离平均销量和平均销售频次距离适中，沈阳市钻取得到沈阳大昌，上饶市钻取得到上饶运通。