

Планирование и анализ продаж

Михаил Козлов

Менеджер по продаже бизнес решений (IW&C)
Microsoft Russia

<http://mkozloff.spaces.live.com>

Содержание

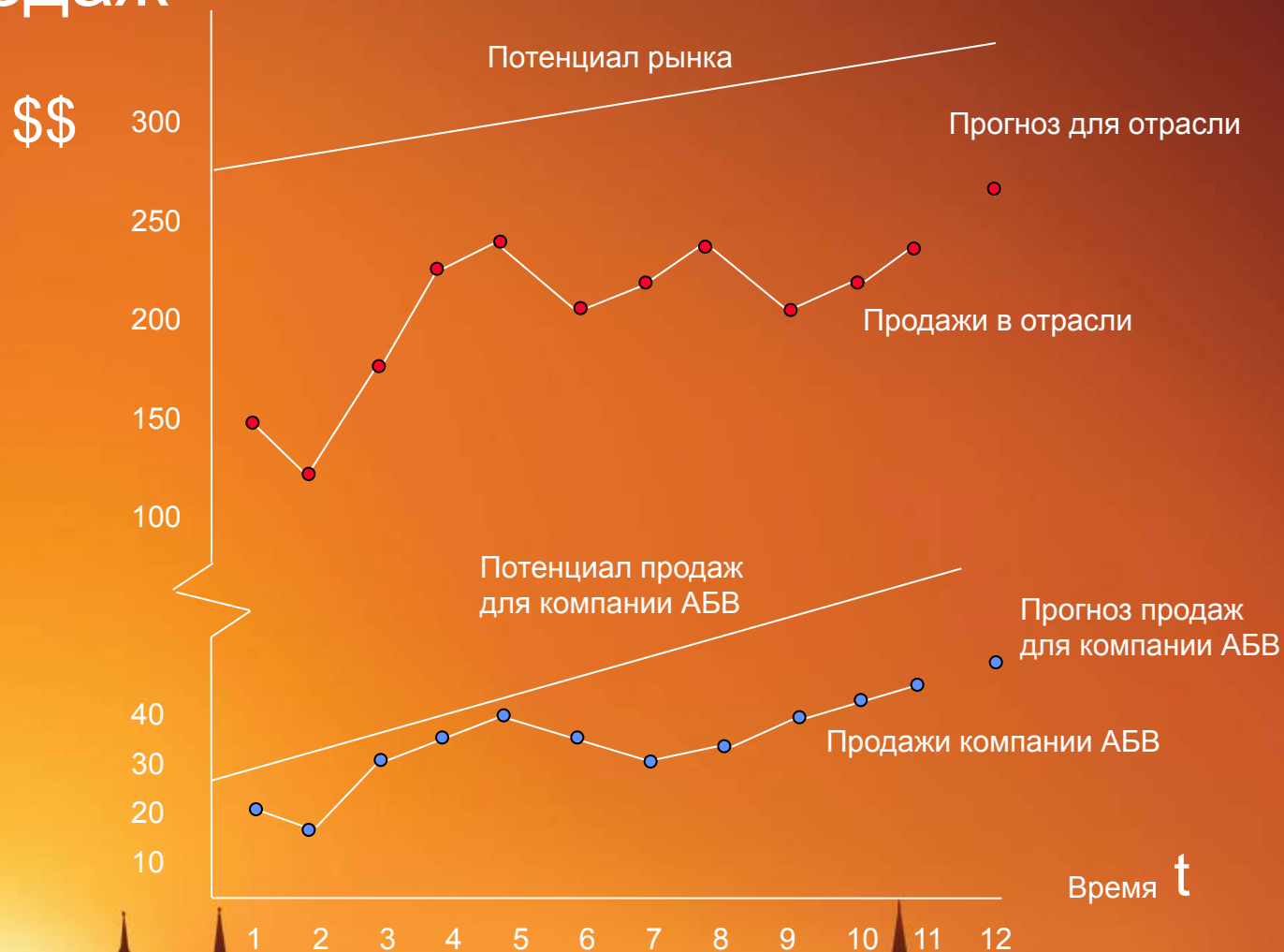
- Задачи планирования и анализа в продажах
 - Инструменты для планирования
 - Инструменты для мониторинга и анализа
- Наши дальнейшие планы по развитию

Этапы планирования продаж...

- **Потенциал рынка:** показывает возможный объем продаж...
 - Потенциал рынка сплит-кондиционеров (товар) домашним пользователям (выделенная группа потребителей) в Москве (выделенный регион) в 2007 (выделенный период) оценивается в 100,000 штук или \$100 Млн. (макс. продажи).
- **Потенциал продаж:** часть общего рыночного потенциала на который рассчитывает компания.
- **Прогноз продаж:** оценка будущих продаж в деньгах и/или штуках, привязанная к специфическим маркетинговым программам.
- **Бюджет продаж** – план продаж, утвержденный в рамках компании.
- **Территория продаж** – регион, за продажи в котором отвечает подразделение/продавец
- **Квота продаж:** планы продаж подразделений продаж/продавцов.



Потенциал рынка, потенциал и прогноз продаж



Прогноз продаж

Прогноз продаж – это процесс предсказания объемов продаж продуктов и услуг

Основные факторы, влияющие на прогноз:

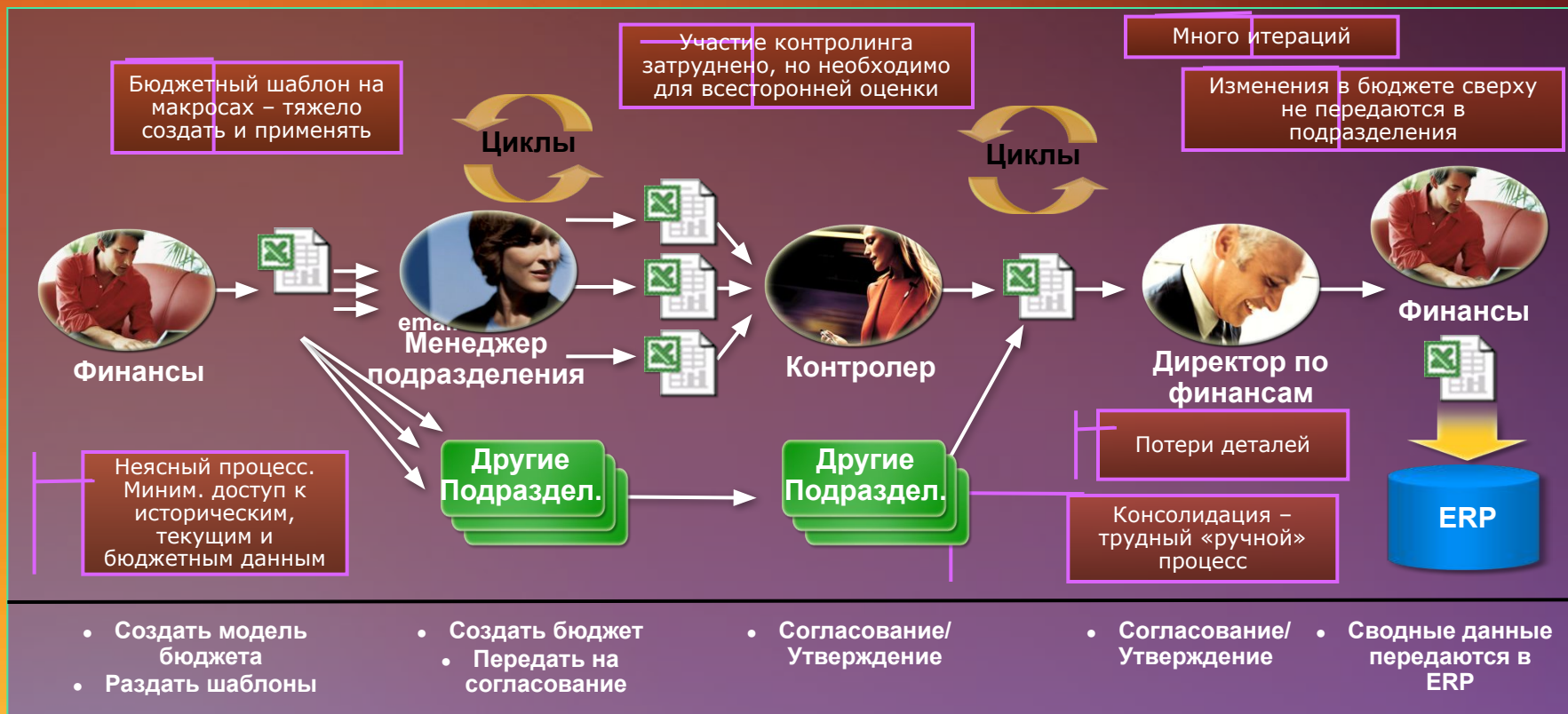
- **Прошлые продажи и тренды (анализ временных рядов)**
- Сезонные колебания
- Планируемые заказы
- Конкуренция
- Общий тренд экономики
- Индустриальный тренд и другие индустриальные факторы
- Макроэкономические показатели: занятость, инфляция, уровни цен, доходов населения...
- Политика государства и законодательство
- Производственные мощности
- Качество продукции
- Политика ценообразования
- Планируемые маркетинговые акции и вывод новых продуктов
- Относительная прибыльность продукции
- Данные маркетинговых исследований
- Мнения экспертов

Начало

Бюджетирование

Иллюстративный пример

Текущее состояние («как есть»)



Совместное бюджетирование

Иллюстративный пример

Целевое состояние («как должно быть»)



Основной инструмент планирования, прогнозирования и анализа?

- Microsoft Excel!
- Основные проблемы: что нам делать когда:
 - Данные > 100Мб
 - Строк > 64,000
 - Есть много форм для ввода данных
 - Где моя версия бюджета?



Ответ: новые возможности Excel 2007

- 1,000,000 строк и 64,000 столбцов
- Таблицы Excel на сервере – единая версия правды
- Новые сводные таблицы
- Новые таблицы и графика
- Новое условное форматирование – KPIs



МОНИТОРИНГ И АНАЛИЗ ПРОДАЖ

Ключевые показатели продаж

Эффективность продаж (за период)

Объемные показатели (вал, относительные изменения, план/факт; доля рынка; общие и по сегментам)

Доля скидок и стимуляторов в продажах

Расходы на маркетинг (исследования рынка, управление продуктами, ATL, BTL...)

Доля расходов на организацию и осуществление маркетинга и продаж

Средние продажи на одного клиента

Классификация клиентов по объемам и прибыльности

Доли сегментов клиентов в продажах

Удовлетворенность клиентов

Степень удовлетворенности клиентов по видам (сегментам)

Доля и динамика повторных контрактов/заказов

Количество и динамика претензий/обращений в службу поддержки

Эффективность структуры департамента продаж

Количество сотрудников

Средние продажи на одного сотрудника

Средние продажи на одного руководящего сотрудника службы продаж

Доля персонала в департаменте продаж, непосредственно участвующего в продажах

Эффективность персонала департамента продаж

Охват клиентской базы на территории

Показатели «воронки продаж»: количество (общее и среднее по сотрудникам)

suspects/prospects/визитов/звонков/писем/заказов

Показатели маркетинговых компаний (число компаний/обращений/откликов...)

Доля менеджеров выполнивших план продаж

Показатели продаж



Для чего нужны ключевые показатели?

- Видим общую картину и реализацию стратегии через иерархии метрик
- При необходимости понимаем детали
- Принимаем управленческие решения в реальном времени и контролируем их исполнение

«Если не можете измерить – не сможете управлять»

Robert Kaplan и David Norton

Мониторинг и анализ продаж

- Определение ключевых показателей продаж
- Мониторинг показателей
- Анализ проблем
- Воронка продаж
- Совместная работа и действия по устранению проблем



BSM 2005 – создание систем показателей

The screenshot displays the Microsoft Business Scorecard Builder interface for a file named "Sales & Marketing.bsw". The main workspace is titled "Прибыль" (Profit) and is divided into two panes. The left pane, "Workspace Browser", shows a hierarchical tree of KPIs, including "Валовая маржинальная прибыль", "Возможный доход", and "Прибыль". The right pane, "Definition", shows the configuration for the selected KPI. It includes sections for "General Properties" (Name: Прибыль, Display Folder: Yukon KPI, Contact person: Jen Adams) and "Actual and Targets" (Name: Actual, Contact person: NORTHAMERICA\w-pahust). The "Actual and Targets" section also shows "Unit of measure: Currency", "Frequency: Quarterly", and "Override display format: Yes". A context menu is open over the "Actual and Targets" section, showing options like "Edit...", "Compare...", and "View History...".

Microsoft Business Scorecard Builder - Sales & Marketing.bsw

File Edit View Workspace Tools Actions Help

Workspace Browser

- KPIs
 - Валовая маржинальная прибыль
 - Возможный доход
 - Доля рынка покупателей
 - Количество клиентов
 - Количество клиентов
 - Количество клиентов
 - Количество клиентов
 - Количество контрактов
 - Новые партнеры
 - Общее число партнеров
 - Прибыль
 - Прибыль по менеджеру по продажам
 - Прибыль по сотрудникам
 - Средняя цена по подразделениям
 - Сумма возможного дохода
 - Сумма возможного дохода
 - Сумма возможного дохода
 - Сумма прибыли от заключенных контрактов
- Scorecards
 - 10 верхних штатов по Средней цене
 - Карта показателей "Продажи"
 - Продажи
 - Удовлетворенность покупателей товаром
- Data Sources
 - AdventureWorks (Yukon)
 - AdventureWorks Sales Quota (AS2K)
 - AdventureWorksD\w
 - Ops Spreadsheet
- Indicators
 - 3 Level Indicator w/cons
 - 3 Lights
 - 3 Lights - M
 - 3 Smileys
 - 3 Trend Arrows Basic.
 - 5 Trend Arrows - Status: Dec is Better
 - 5 Trend Arrows - Status: Inc is Better

Прибыль

Definition Report Views Details

General Properties [Edit](#)

Name: Прибыль
Display Folder: Yukon KPI
Contact person: Jen Adams

Actual and Targets

Act
Plai
Tar

Edit...
Compare...
View History...

General Properties [Edit](#)

Name: Actual
Contact person: NORTHAMERICA\w-pahust

Custom Properties

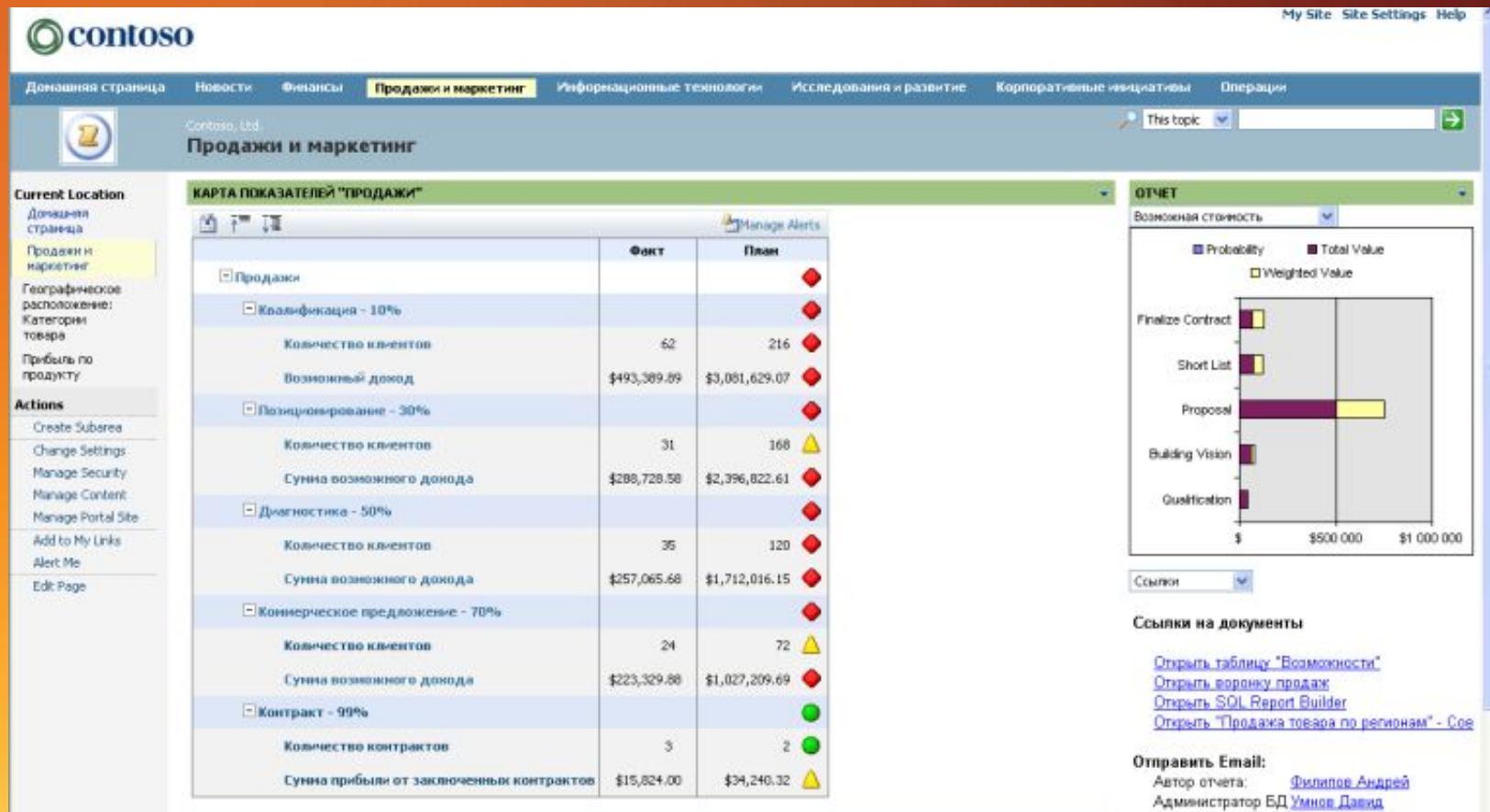
Detailed Properties

Unit of measure: Currency
Frequency: Quarterly
Override display format: Yes

Data Mappings

Data source: AdventureWorks (Yukon)
Default members:

Система показателей на портале



Воронка продаж: интеграция с CRM

Contoso, Ltd. **Sales and Marketing** This topic

Current Location
 Home
 Sales and Marketing
 Geo-Spatial:
 Product Category

Actions
 Create Subarea
 Change Settings
 Manage Security
 Manage Content
 Manage Portal Site
 Add to My Links
 Alert Me
 Edit Page

SCORECARD

All				
	Total	Weighted	Plan	Trend
Sales Opportunities			40.5% ▲	36.9% →
+ Qualification - 10%			19.1% ◆	37.8% →
+ Building Vision - 30%			36.5% ▲	25.7% →
+ Proposal - 50%			27.8% ◆	38.9% →
+ Short List - 70%			33.7% ▲	46.4% →
+ Finalize Contract - 99%			85.4% ●	35.6% →

OFFICE INTEGRATION
 Visio Sales Funnel

REPORT VIEWS
 Opportunity Value

HOT Links

Opportunity Document Links

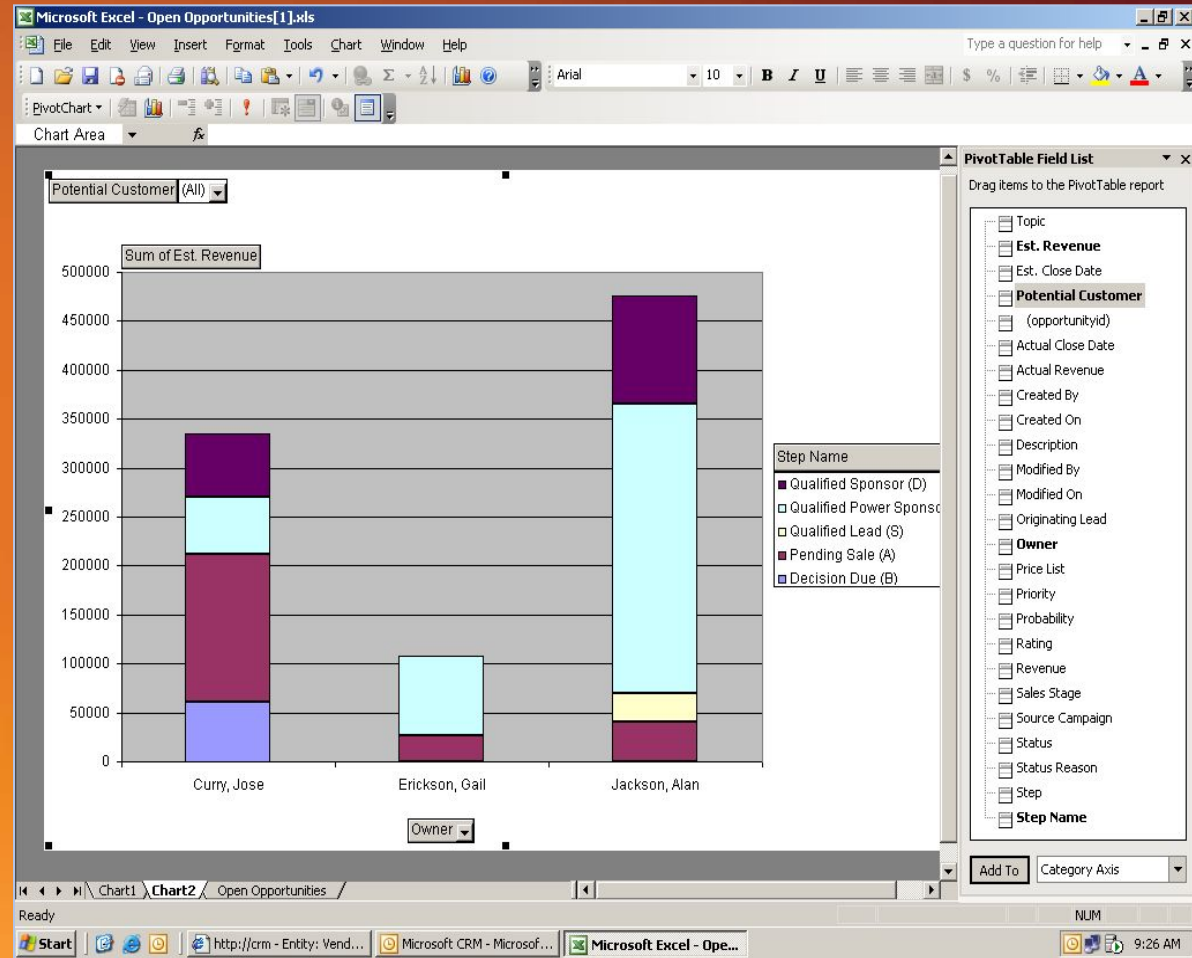
- [Open Opportunity Spreadsheet](#)
- [Open Sales Funnel](#)
- [Open SQL Report Builder](#)
- [Open Product Sales by Region - United States](#)

Send Email To:
 Report Author: [Philips, Carol](#)
 Database Admin: [Barber, David](#)

Анализ данных Microsoft Dynamics CRM в Excel

«Живая» интеграция с Excel:

Статически и динамический экспорт данных и построение сводных таблиц из Microsoft Dynamics CRM в Microsoft Excel для дальнейшей обработки и анализа



Веб отчетность для Dynamics CRM

Генератор веб отчетов

Усовершенствованный механизм формирования отчетов с поддержкой служб SQL Server Reporting Services значительно расширяет возможности анализа данных.

Целевая аудитория:

- Лица, принимающие решения;
- Конечные пользователи системы.

Бизнес-преимущества:

- Мощный и гибкий инструмент формирования отчетов и анализа данных;
- Подготовка и распространение отчетов с заданной периодичностью

Report Manager - Microsoft Internet Explorer

Address: https://localhost/Reports/Pages/Folder.aspx?ItemPath=%2FAdventure+Works+Cycle_MSCRM&ViewMode=List

SQL Server Reporting Services
Home >
Adventure Works Cycle_MSCRM

Search for: Go

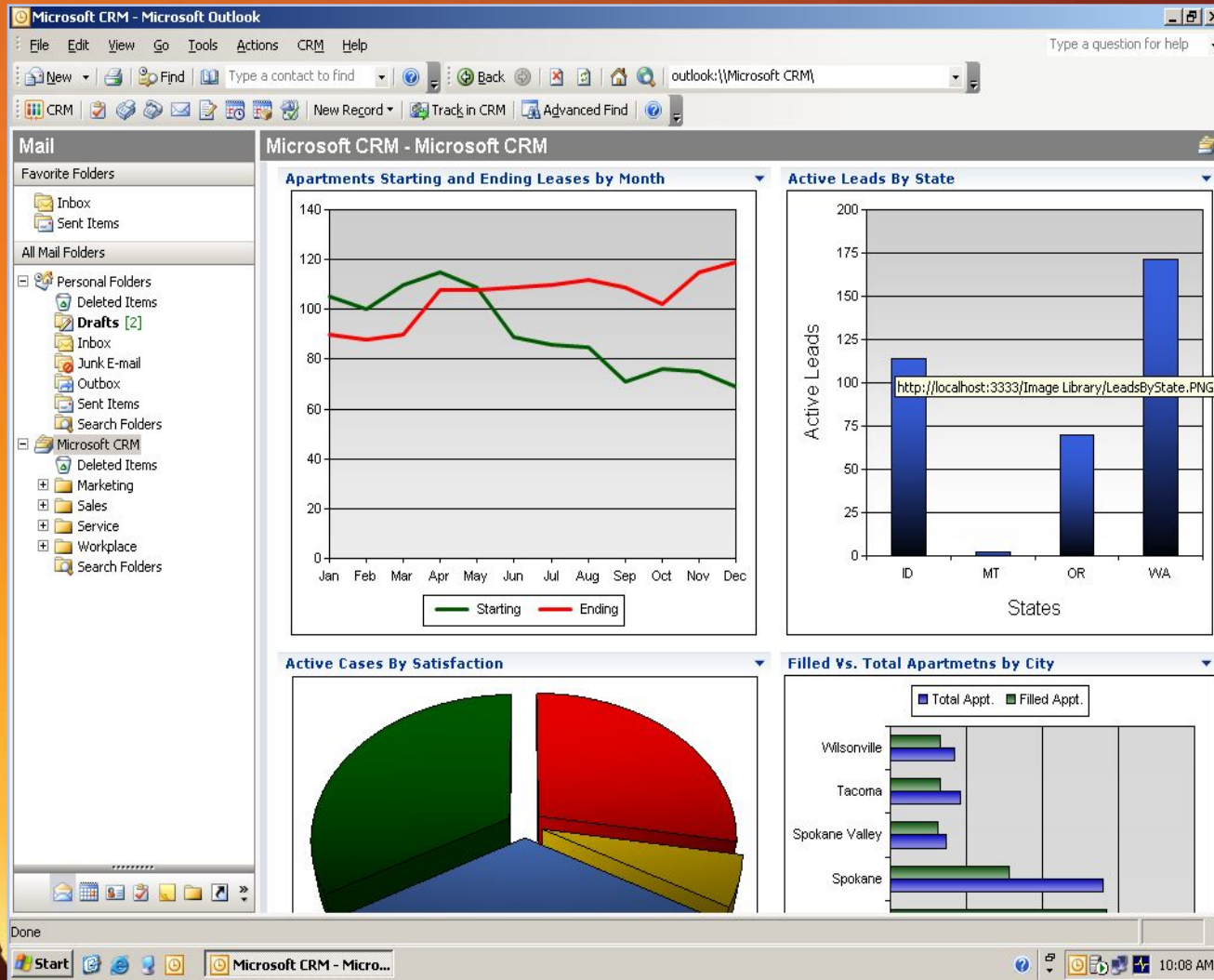
Contents Properties

New Folder New Data Source Upload File Show Details

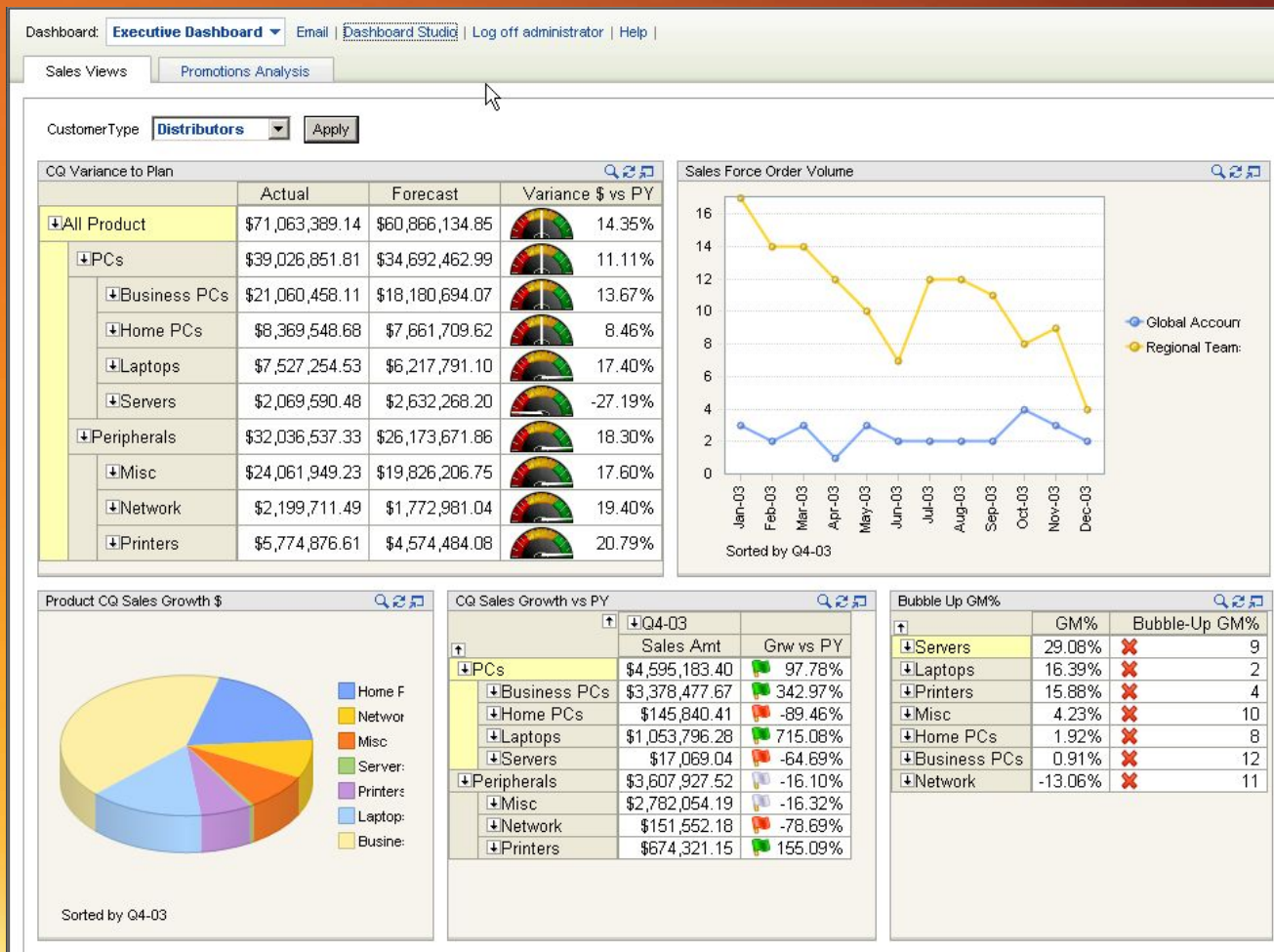
Account Distribution Identify patterns in top revenue-generating accounts.	Invoice Status Detail Sub-report required by the Invoice Status report.
Account Distribution Detail Sub-report required by the Account Distribution report.	Lead Source Effectiveness Compare your lead sources.
Account Overview View a one-page overview of an account.	Neglected Accounts Identify accounts that have not been contacted recently.
Account Overview Sub-Report Sub-report required by the Account Overview report.	Neglected Accounts Detail Sub-report required by the Neglected Accounts report.
Account Summary View a chronological summary of an account.	Neglected Cases Identify cases that have not been contacted recently.
Account Summary Sub-Report Sub-report required by the Account Summary report.	Neglected Cases Detail Sub-report required by the Neglected Cases report.
Campaign Activity Status Track a campaign.	Neglected Leads Identify leads that have not been contacted.
Campaign Activity Status Detail Sub-report required by the Campaign Activity report.	Neglected Leads Detail Sub-report required by the Neglected Leads report.
Campaign Activity Status Sub-Report Sub-report required by the Campaign Activity Status and Campaign Performance reports.	Products By Account View products that are used by an account.
Campaign Comparison Compare two campaigns.	Products By Account Detail Sub-report required by the Products by Account report.
Campaign Opportunity Estimated Revenue Detail Sub-report required by the Campaign Activity report.	Products By Contact View products that are used by a contact.
Campaign Opportunity Realized Revenue Detail	Products By Contact Detail Sub-report required by the Products by Contact report.

Start | Report Manager - Mic... | Local intranet | 7:31 AM

Анализ данных Dynamics CRM в Outlook



Информационные панели и отчетность в Microsoft ProClarity



Анализ продаж с Office 2007

http://www.microsoft.com/office/preview/solutions/bi/demo/business_intelligence.html

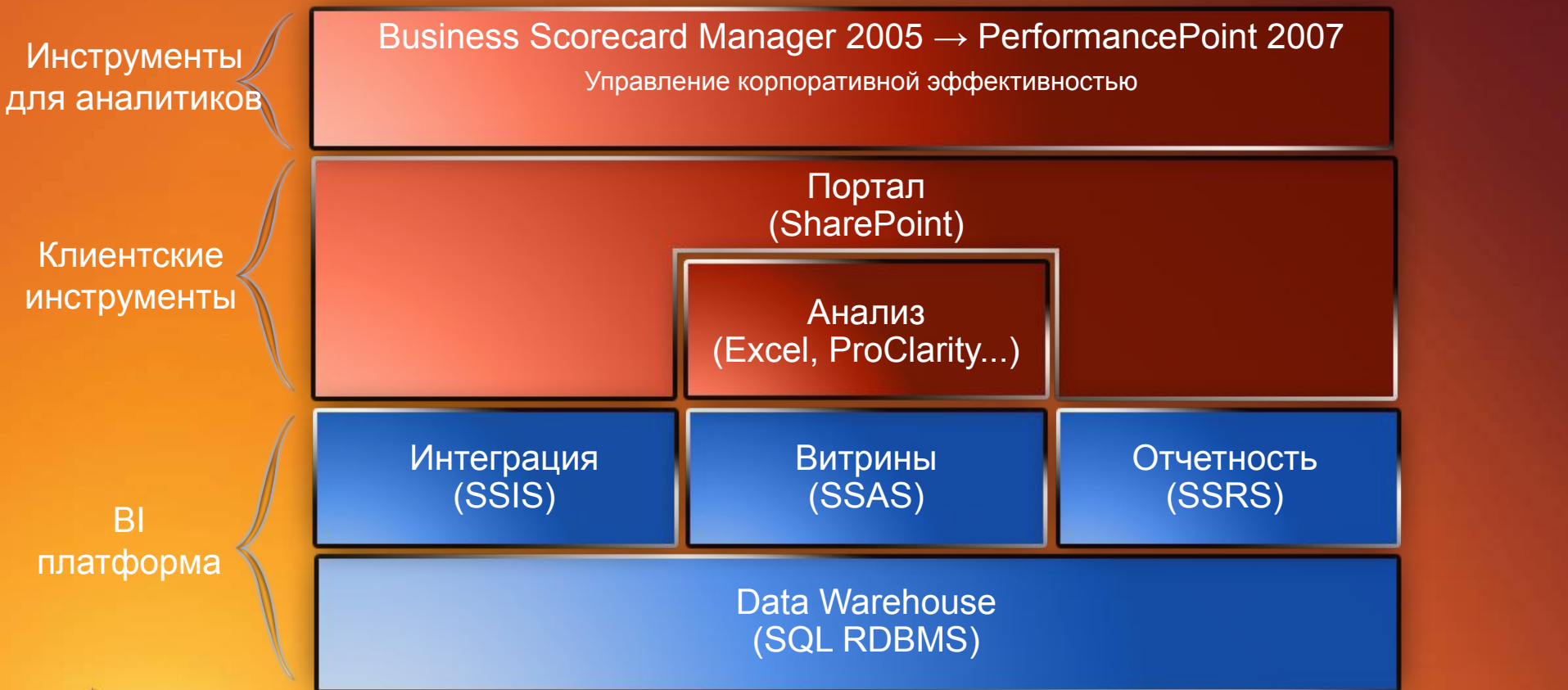
ДЕМО

Планирование и анализ для управления корпоративной
эффективностью

ЧТО ЗАВТРА?



Microsoft Business Intelligence



Представление многомерных данных (витрины)

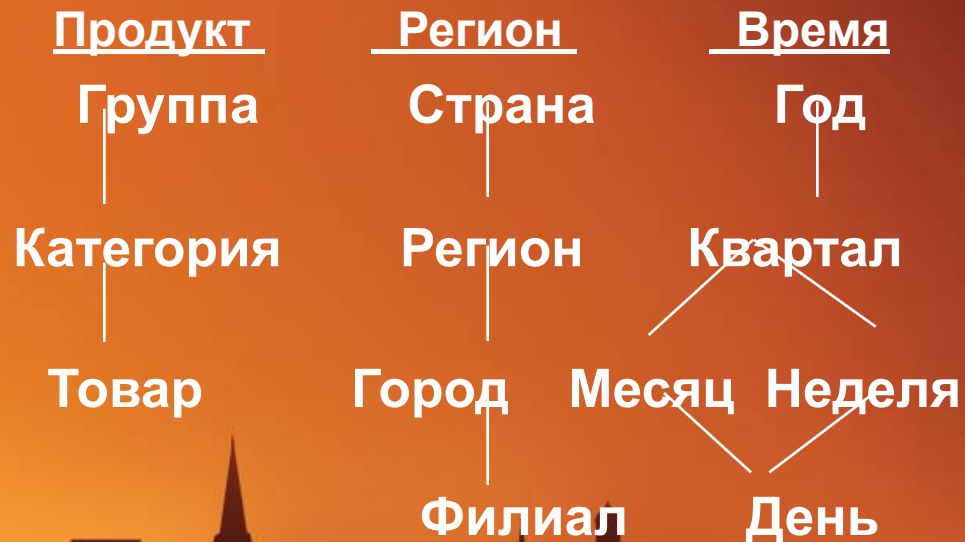
Кубы:

Меры (Продажи, Затраты)

Измерения (Продукт, Регион, Время)

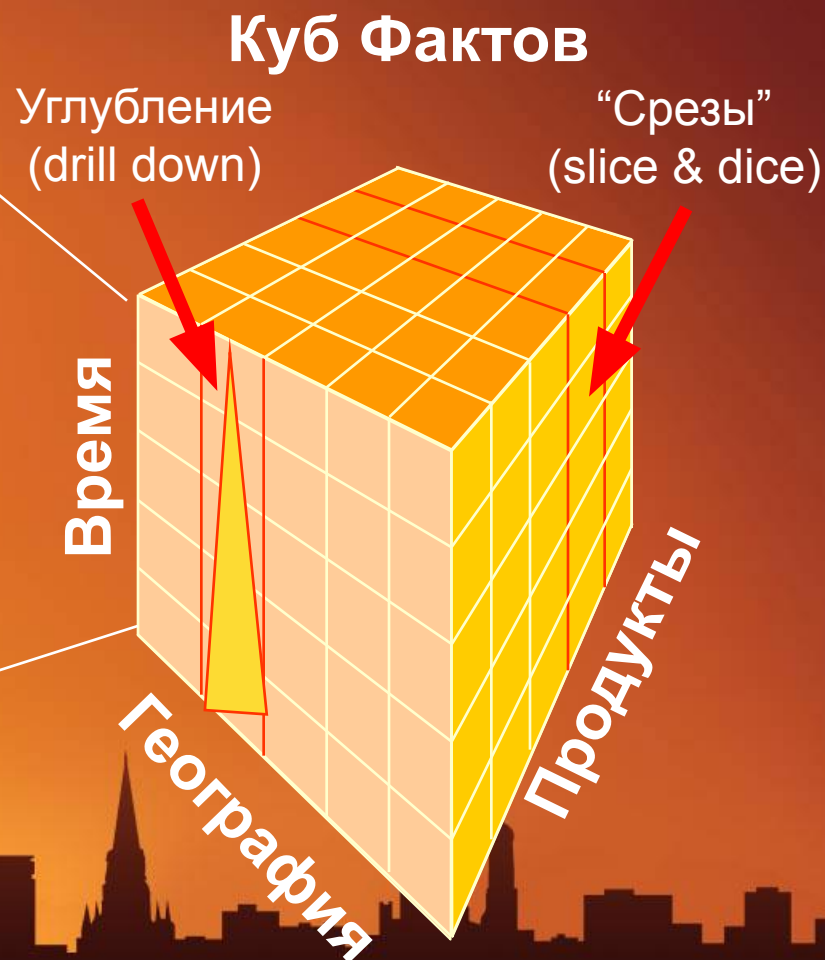


Иерархии измерений:



Базовые операции с кубом

	Год	Квартал	Месяц
Время	2001	1-й	Январь
			Февраль
			Март
		2-й	Апрель
			Май
			Июнь
		3-й	Июль
			Август
	4-й	Сентябрь	
		Октябрь	
		Ноябрь	
		Декабрь	
	2002	1-й	Январь
			Февраль
		2-й	Март
			Апрель
3-й		Май	
		Июнь	
4-й		Июль	
		Август	
3-й	Сентябрь		
	Октябрь		
4-й	Ноябрь		
	Декабрь		



Совместное бюджетирование

Иллюстративный пример

Целевое состояние («как должно быть»)



Microsoft PerformancePoint 2007

- Создание многомерных моделей из таблиц Excel
- Сохранение в хранилище данных
- Системы показателей (KPI Scorecards)
- Бюджетирование и планирование
- Бизнес-анализ и управленческая отчетность

Планирование и прогнозирование

The screenshot displays the Microsoft Excel 2006 interface with the PerformancePoint add-in. The main window title is "OPEX Forecast-Jun06(1) @ AdventureWorks_Resorts - Microsoft Excel". The ribbon includes tabs for Home, Insert, Page Layout, Formulas, Data, Review, View, and PerformancePoint. The PerformancePoint ribbon has sub-tabs for Connection, Assignments, Authoring, View, Advanced, and Help.

The PerformancePoint sidebar on the left shows "Assignments" with a list of open reports: "OPEX Forecast-Jun06(1)", "Accomm Unit_Report-Jun06(1)", and "Pricing Assumptions-Jun06(1)". Below this is a "Details" section for the selected report, showing its name, status, and deadline.

The main workspace displays a "Resort OPEX Forecast Q4 FY04 vs Current Year Budget" table. The table has columns for "Entity", "Currency", and three forecast periods: "Forecast 10 Year 2005", "Forecast Month 11 Year 2005", and "Forecast Month 12 Year". The data is organized into categories like "Supplies - In Room", "Utilities", and "Outside Services".

Two dialog boxes are overlaid on the spreadsheet. The "Select Page Filters" dialog box is open, showing a table with columns for "Matrix", "Filter", and "Value". The "Americas Corp" dialog box is also open, showing a tree view of the corporate structure with "Resort - Tahoe" selected.

Entity	Currency	Forecast 10 Year 2005	Forecast Month 11 Year 2005	Forecast Month 12 Year
Supplies - In Room		604,800	613,440	604,800
Garbage		62,720	63,616	62,720
Water & Sewer		103,040	104,512	103,040
Security		22,400	22,720	22,400
Telephone		29,120	29,536	29,120
Utilities		217,280	220,384	217,280
Consulting		75,600	75,630	69,600
Janitorial/Cleaning Services		100,800	97,800	91,800
Legal		21,000	21,300	20,700
Outside Services		197,400	194,730	182,100

Мониторинг бюджета

OPEX Forecast - Jun06(1) @ AdventureWorks_Resorts - Microsoft Excel

Home Insert Page Layout Formulas Data Review View PerformancePoint

Open BizSystem Offline Refresh Assignments Form Templates Reports Auto-recalculate View Options Help

Connection Assignments Authoring View Advanced Advanced Help

B9 Entity

PerformancePoint

Assignments

Open

- OPEX Forecast - Jun06(1)
- Accomm Unit_Report - Jun06(1)
- Pricing Assumptions - Jun06(1)

More Assignments...
Take Assignments Offline...

Details

Name: OPEX Forecast - June06(1)
Status: Started
Deadline: 7/2/2006 3:52 AM

Actions:

Submit [Submit] [Go]

Submit Workbook

More Details...

Assignments

Adventure Works

Resort OPEX Forecast Q4 FY04 vs Current Year Budget

OPEX Forecast Input

Entity	Resort Mgt	Actual	Actual	Actual	Actual	Forecast	Forecast	Forecast
Currency	USD	Month 6 Year 2005	Month 7 Year 2005	Month 8 Year 2005	Month 9 Year 2005	Month 10 Year 2005	Month 11 Year 2005	Month 12 Year 2005
Seasonal Temp Labor		1,068,500	1,070,000	1,075,200	1,075,200			
Building & Grounds Maintenance		25,984	26,355	25,984	24,499			
Marketing & Sales		6,720	6,816	6,720	6,750			
Advertising - Media		6,720	6,816	7,200	7,200			
Advertising - Agency		13,440	13,440	13,440	13,440			
Marketing		26,880	27,072	27,360	27,360			
Linens		147,840	149,952	147,840	139,392			
Towels		31,360	31,808	31,360	29,568			
Bedding		98,560	99,968	98,560	92,928			
Robes		17,920	18,176	17,920	16,896			
Toiletries		143,360	145,408	143,360	135,168			
Paper Products		112,000	113,600	112,000	105,600			
Coffee Service		53,760	54,528	53,760	50,688			
Supplies - In Room		604,800	613,440	604,800	570,240			
Garbage		62,720	63,616	62,720	59,136			
Water & Sewer		103,040	104,512	103,040	97,152			
Security		22,400	22,720	22,400	21,120			
Telephone		29,120	29,536	29,120	27,456			
Utilities		217,280	220,384	217,280	204,864			
Consulting		75,600	75,630	69,600	66,600			
Janitorial/Cleaning Services		100,800	97,800	91,800	94,800			
Legal		21,000	21,300	20,700	18,000			
Outside Services		197,400	194,730	182,100	179,400			

Tahoe-AC Tahoe-FC ADWKS-AC ADWKS-FC AWDWKS-Plan Tal

Ready 85%

PerformancePoint Customer Programs

PerformancePoint Scorecarding and PerformancePoint Planning will be available at dates shown below. Availability of PerformancePoint Analytics is to be announced

Benefits

- Access to preview videos, training materials, and customer feedback systems
- Access to pre-installed PerformancePoint Virtual PC
- Access to Community Technology Preview (CTP) software with updated CTPs released at 6-8 weeks intervals
- Access to private newsgroup on CTP Q&A
- Access to pre-CTP software
- “Buddy” program manager and regular status meetings
- Review of proposed architecture and project plan

Broad

Now Available

CTP
Software
Available
11/06

Deep

Now Available

CTP
Software
Available
11/06

Pre-CTP
Software
Available
9/06

Requirements

- Registration in <http://connect.microsoft.com>
- Mutual Non-Disclosure Agreement
- Qualified BI partner
- Selection by program committee based on readiness
- Microsoft TAP Agreement
- Project and case study commitment
- Selection by program committee based on segmentation, industry, and geography

Required

Required

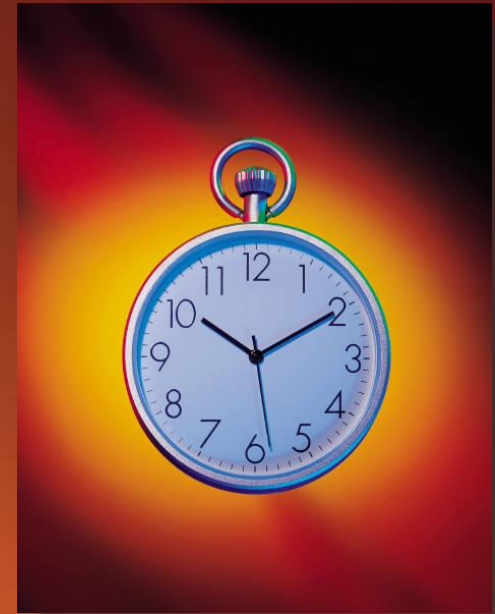
Required

Sign-up!

<http://connect.microsoft.com> use invitation code: CPAG-BX8V-XRJ3

Заключение

- **Microsoft Office 2007 и SQL Server 2005** платформа для планирования и анализа продаж
- **Microsoft Dynamics CRM** – для управления продажами
- **PerformancePoint 2007** расширит ваши возможности



Спасибо! Вопросы?

© 2006 Microsoft Corporation. Все права зарезервированы.

Данная информация предоставляется на условиях «КАК ЕСТЬ», без предоставления каких-либо гарантий и прав. Используя данную информацию, Вы соглашаетесь с тем, что (i) Майкрософт не несет ответственности за использование Вами данной информации и (ii) Вы принимаете на себя весь риск, связанный с использованием данной информации». Использование включенных образцов сценариев регулируется условиями, указанными по адресу

<http://www.microsoft.com/info/copyright.htm>

Microsoft®

© 2006 Microsoft Corporation. Все права зарезервированы.

Данная информация предоставляется на условиях «КАК ЕСТЬ», без предоставления каких-либо гарантий и прав. Используя данную информацию, Вы соглашаетесь с тем, что (i) Майкрософт не несет ответственности за использование Вами данной информации и (ii) Вы принимаете на себя весь риск, связанный с использованием данной информации». Использование включенных образцов сценариев регулируется условиями, указанными по адресу <http://www.microsoft.com/info/copyright.htm>