

# 让**数据**成为发动机 驱动4S迈进**未来**

---

--Oracle ADW业务数据服务

Lingjie Mu  
Oracle 云架构师

# 汽车经销商行业发展新趋势



数字化展厅



销售管理升级



盈利方式延伸



销售型向服务型转变

# 汽车经销商行业痛点分析

## 行业主体:

不断变化的业务, 不断变化的客户, 不断变化的技术

导致

竞争愈发激烈

新车销售利润**低**;

精品改装业务扩张**难**;

金融保险盈利突破**慢**;

物流仓储怎么**省**?

如何提升增值服务

如何减低成本, 提升利润

如何加速业务扩张

仓储物流如何实现精细化管理

企业如何应对?

数据 !!



市场数据

客户数据

降本增效，业务创新

关键在数据驱动！

汽车销售  
数据

财务数据

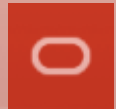
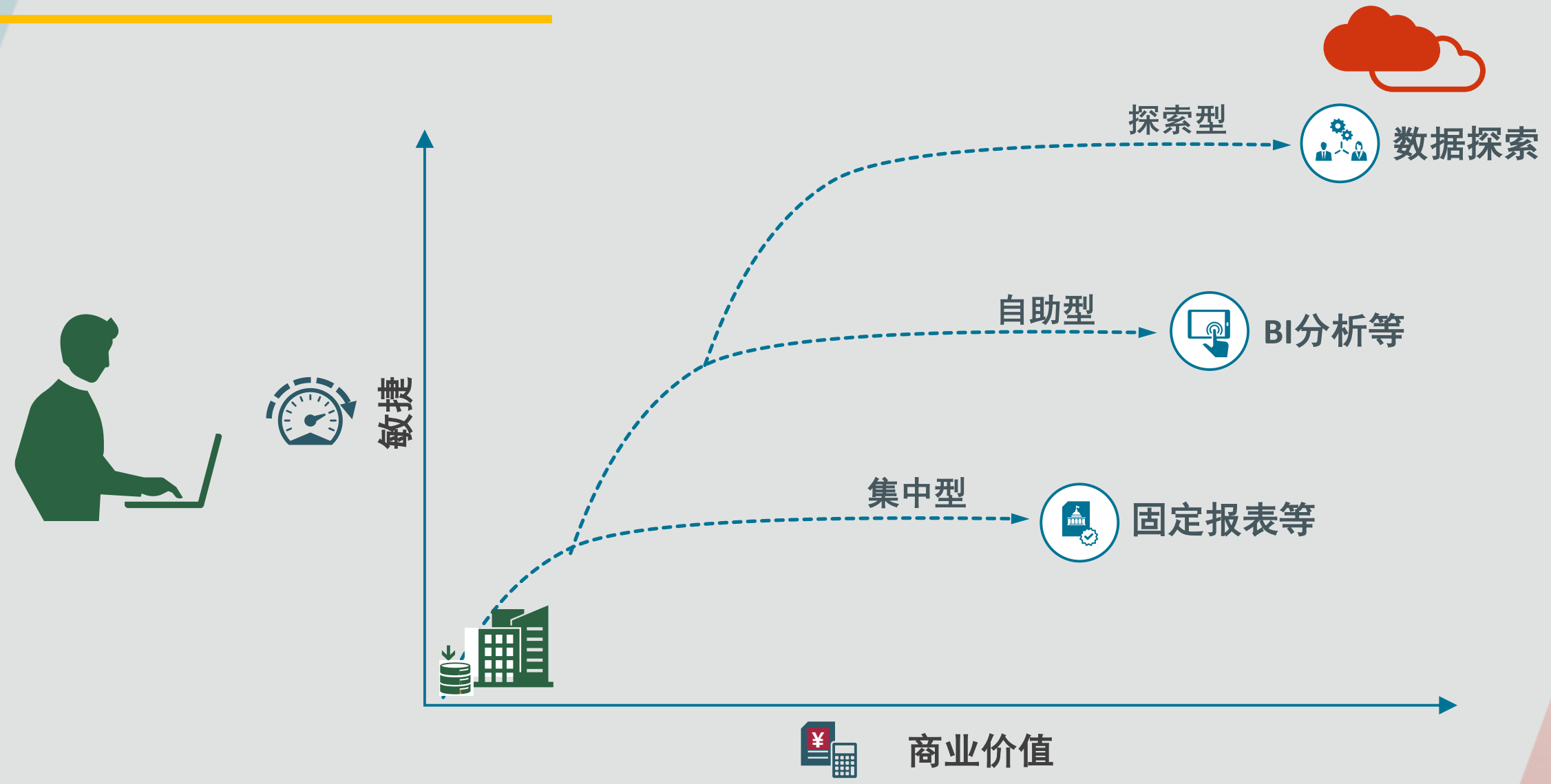
服务数据

零配件数  
据

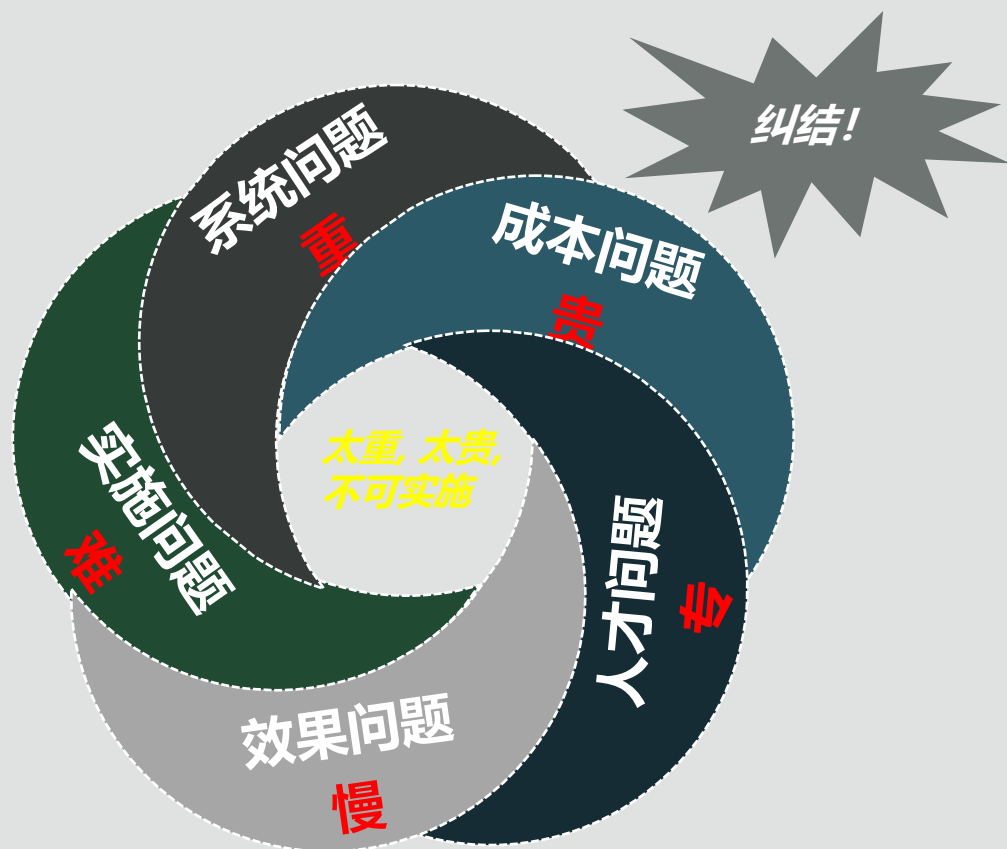
企业运营  
数据



# 分析行业浪潮

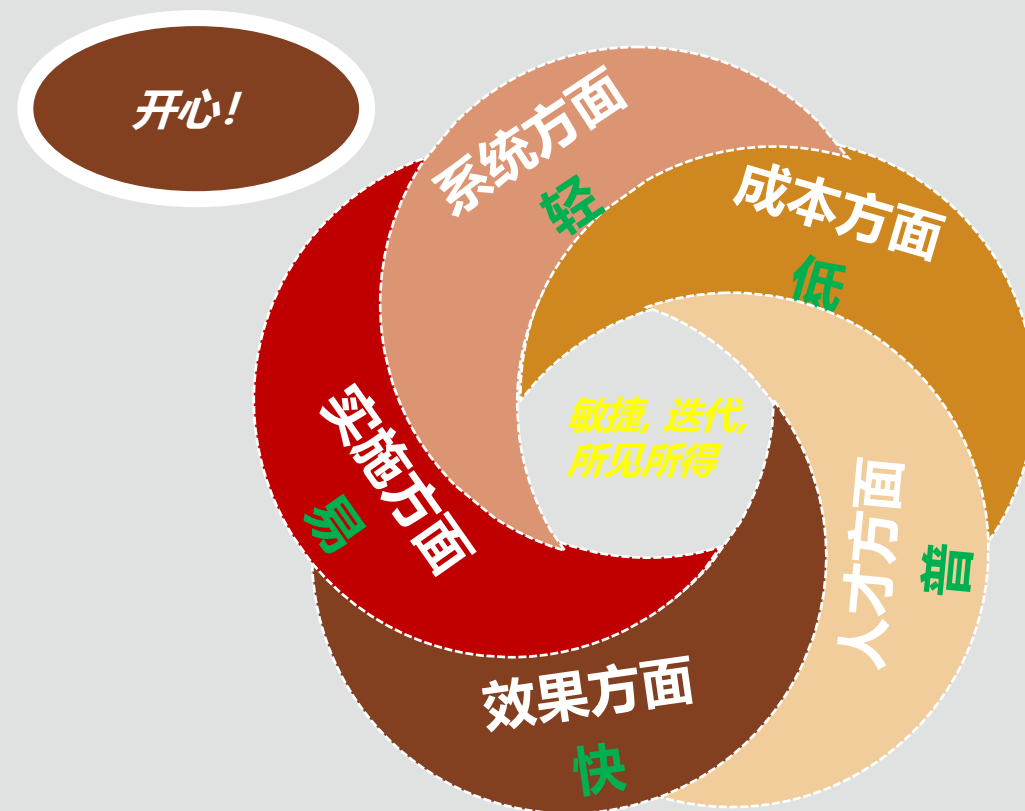


# 市场上传统数仓



1. 系统问题: 传统数据仓库及分析太重太庞大,
2. 成本问题: 动辄大几百万, 上千万元的投入, 太贵, 无法承受!!
3. 实施问题: 至少1-2年的部署上线时间, 太耗精力, 不可实施, 难!
4. 效果问题: 每个业务场景, 每个业务变化或波动都需要重新建模开发, 敏捷性太差, 商机尽失, 见效慢
5. 人才问题: 需要不少高水平的技术人员, 技术队伍也很难稳定, 人力成本太高。

# Oracle ADW



1. 系统方面: 轻, 敏捷, 快速迭代, 所见即所得。
2. 成本方面: 成本低! 即刻开始您的业务探索
3. 实施方面: 选定某一业务场景2-3天即可搭建上线!
4. 效果方面: 无需建模, 数据进来即可敏捷分析, 任意拖拽展现, 数据快速变现, 随时应对市场波动, 见效快
5. 人才方面: 业务人员使用及公司领导可以直接使用, 大大节约技术人员成本开销。



# ADW业务数据服务的创新方法

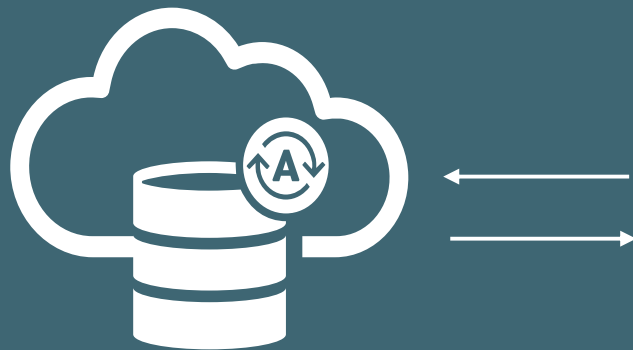
业务  
导向

由小  
及大

简化  
程序

敏捷  
高效

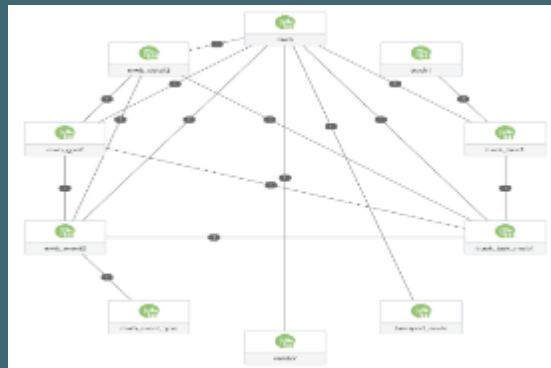
## 业务数据来自哪儿



ADW/业务系统/Excel...

智能管理

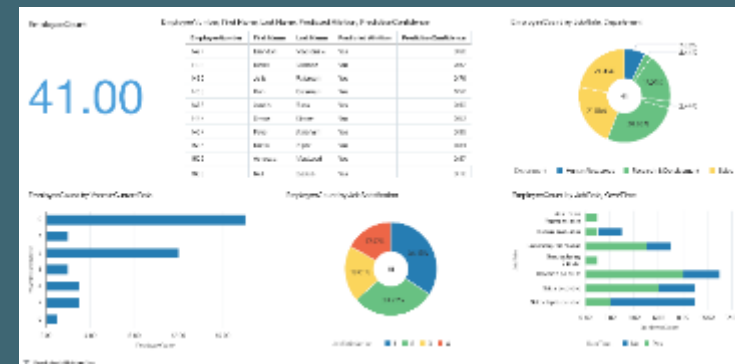
## 业务数据之间的关系



业务逻辑关联图  
Data Diagram

迭代、验证、固化

## 业务数据怎么用



业务分析画布  
Analysis Canvas

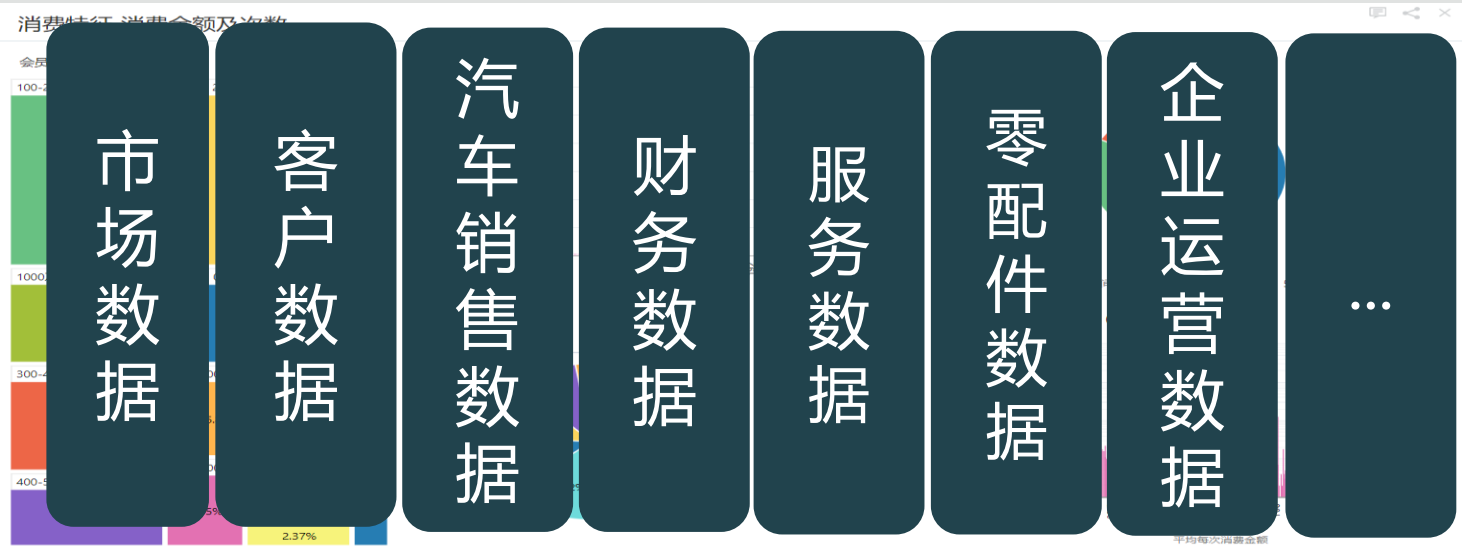
业务洞察



# Oracle汽车经销商业务数据平台:

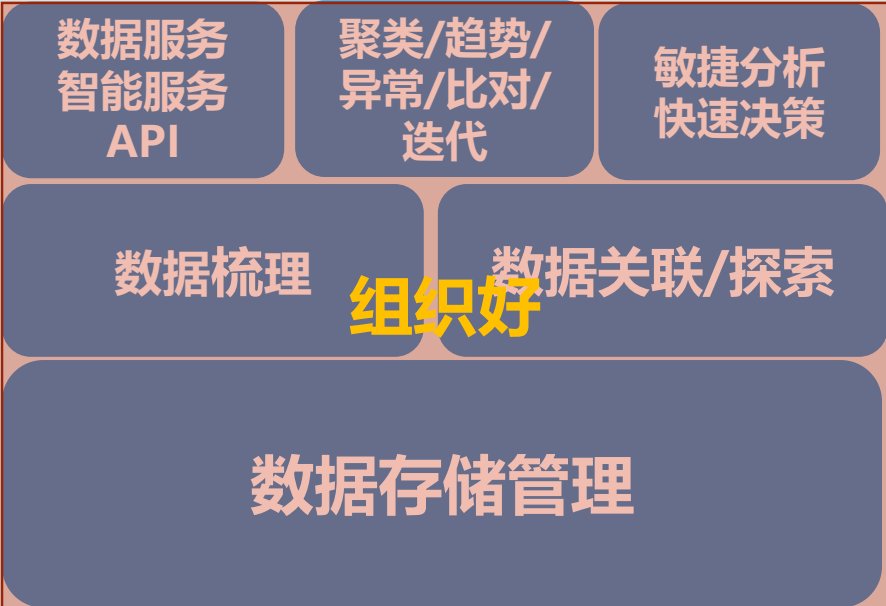
快速迭代! 所见即所得!!

更了解自己,了解客户, 决策支持, 赋能经营管理, 降本增效



数据服务  
(分析好)

操作简单, 敏捷!!  
非建模, 数据进来, 任意拖拽分析



各类数据.....

原:

1. **Excel**生成手工分析报告需要**1-2周**
2. 传统数仓, 都是百万级千万级投入项目, **1-2年**左右.

数据集成  
(装进来)

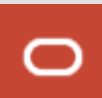
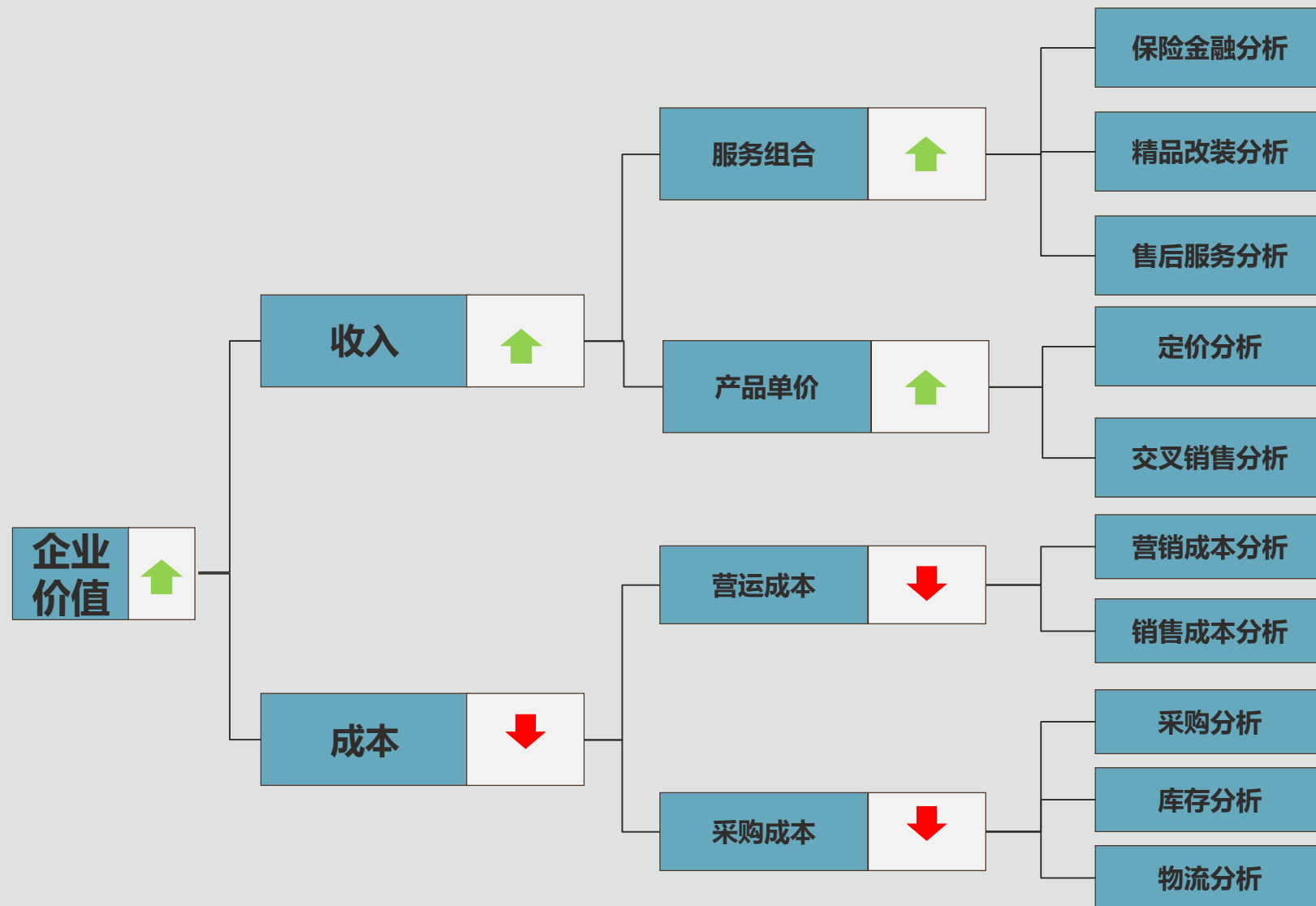
现:

1. 敏捷实时分析, **分钟级**在线出分析报告, 并能快速多样可视化展现. 可快速迭代.
2. 低投入就可做到某场景业务分析体验.
3. 有了数据标准, 便捷释放数据价值, **创新发展**

Oracle ADW



# 汽车经销商经营的目标



# 建立行业数据主题

市场数据	客户数据	汽车销售数据	财务数据	服务数据	零配件数据	企业运营数据
市场策略	客户关系管理	销售计划与预测	金融计划&预测	服务计划包	供应商计划	财务数据
大众营销和广告	合同管理	条件政策	风险管理和内部审计	容量规划&监控	定价策略	员工数据
营销控制	车辆数据管理	批量计划	库务和税务管理	服务表现&质量监控	需求预测	项目数据
线索管理	会员管理	供应商绩效监控	成本管理	服务柜台管理	物流控制	知识&话术
客户盈利能力	消费者行为和细分	车辆库存管理	PoS执行和现金管理	车库&维修店管理	P&A库存管理	经营绩效
		车辆采购	资产会计	道路救援	零件&配件管理	
				保修和商誉管理	退货&处理	



# Oracle ADW 给4S店带来的价值

随时纵览全局, 快速发现问题, 快速准确决策, 掌控趋势, 降本增效。

- 操作简单, 入门门槛很低 (投资及人员要求)
- 敏捷, 快速,
- 客户可以自身快速学习, 不断探索, 快速迭代,
- 所见即所得,
- 快速数据变现, 解决客户业务问题, 快速实现业务成果...

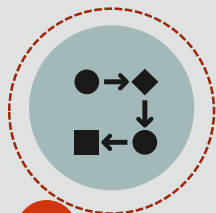


# Oracle ADW 让4S店更了解自己,更了解客户

您**专注业务**

剩下的业务数据平台**来操心**

轻建模非建模



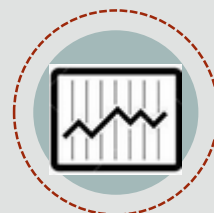
1.销售毛利分析



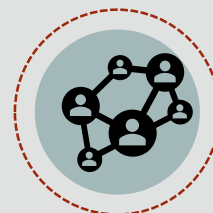
2.销售线索分析



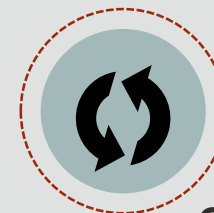
3.销售业绩分析



4.企业成本分析



5.关联分析



6.降本增效

- ✓ 更了解自己
- ✓ 更了解顾客
- ✓ 更了解生态
- ✓ 更了解趋势





## 场景2：销售线索分析-看看准备赚谁的钱

便捷多维度参照对比，  
业务决策支持！

销售线索转化：从门店访客和三方渠道两个维度分析线索来源，帮助企业确定销售线索资金投放。



线索贡献统计：从第一个到第五个步骤，有效的筛选出线索的购买欲望，关注点和销售“甜点”。帮助企业确定销售流程优化和每个步骤的销售资金投入和促销方式。

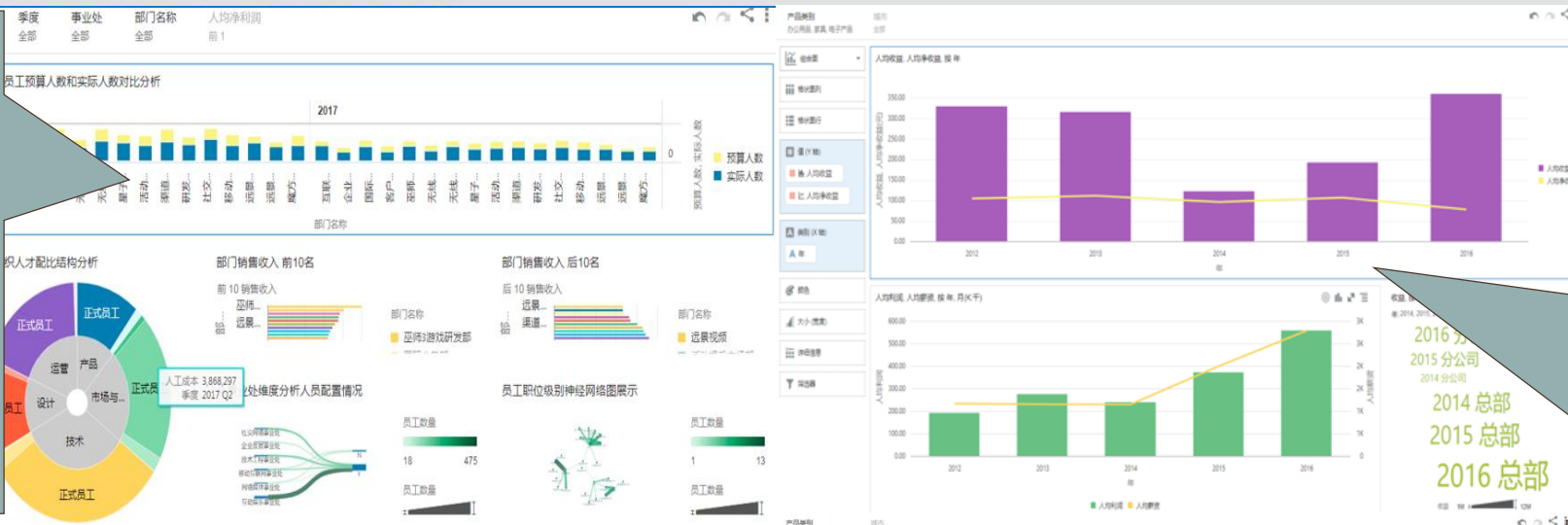




# 场景3：销售业绩分析-看看谁帮我们赚钱

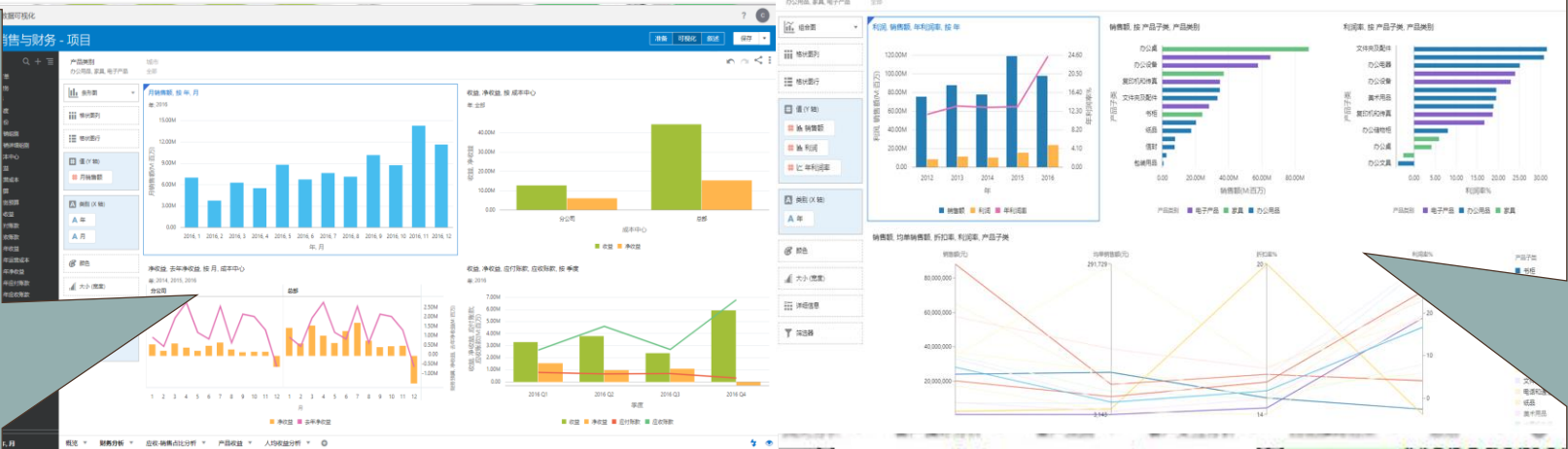
数据快速比较  
增强业务洞察

销售业绩排名：对销售情况的进行整体把控，将重要的指标呈现在图表中。帮助企业了解“销售精英”



产品品类汇总排名：为提升销售额以产品为维度，指标追踪，业绩分析，销售额和订单量。帮助企业了解“利润来源”

销量时间分析：监控销售数据和挖掘业绩痛点原因，为了提升销售额进行指标追踪。帮助企业了解“黄金时段”



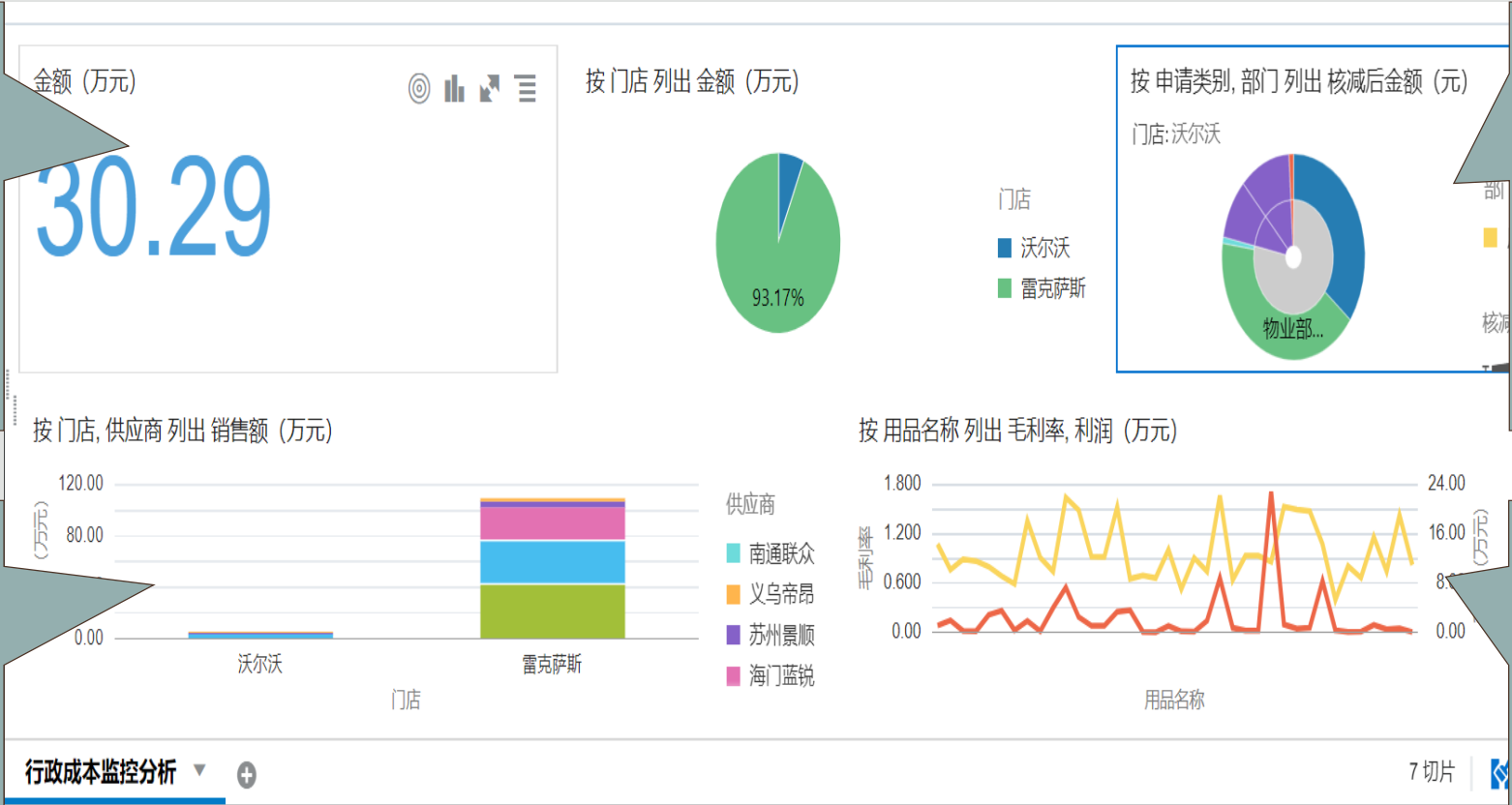
销售改善计划：根据数据逻辑，进行钻取数据，找出问题从而改善销售计划。帮助企业改善“团队建设”

# 场景4：成本分析-让我们知道钱去哪儿了

数据快速比较  
增强业务洞察

查看各个门店的行政支出情况，并对不同的厂商门店做成本对比；**帮助企业**掌握不同门店的行政支出情况，优化管理。

经销商对不同品牌的销售额做对比；**帮助企业**梳理各个门店针对不同厂商的销售人员奖励和促销策略



对门店行政开支的不同种类做分析对比，**帮助企业**掌握行政支出情况，制定或优化行政支出的分配

分析各个门店的销售情况、毛利率和利润；**帮助企业**制定各个销售门店的销售任务和策略



# 案例分享：江苏文峰汽车连锁发展有限公司



## 公司介绍：

江苏文峰汽车连锁发展有限公司，隶属于江苏文峰集团，成立于2003年，是专门从事汽车品牌的整车销售、售后服务、零配件供应、汽车用品代理等业务的大型企业集团。

## 客户痛点：

销售业务散乱，全手工EXCEL汇总，人工数据处理日工作量大，分析报告慢，准确率差。

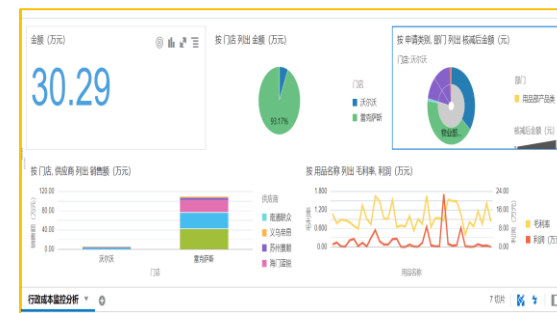
## 实施周期：

2-3周上线。

## 客户价值：

## 实时掌控集团销售情况，快速反馈销售策略

- 取代EXCEL方式，嵌入式报告和仪表板能**24/7提供实时数据**，降低人工成本
- 总部销售部门人员可随时对各个地区的所有门店进行自主分析，形成统一的区域门店业绩分析统计。掌控情况时间从**1周到1分钟**，实时掌握区域门店的目标政策和业绩情况，提升了决策效率。
- 各个地区的所有门店的行政费用支出实时分析，做好费用管控。
- 基于多维度数据做销售预测分析。





## 文峰汽车副总经理访谈

# Apex+ADW

## 助力文峰汽车实现在线数据填报

ORACLE



Apex Demo



ORACLE

# 总结

# 甲骨文业务数据服务的价值

# 谢谢