

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

企业如何应对?



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

数据 !!



汽车销售
数据

市场数据

客户数据

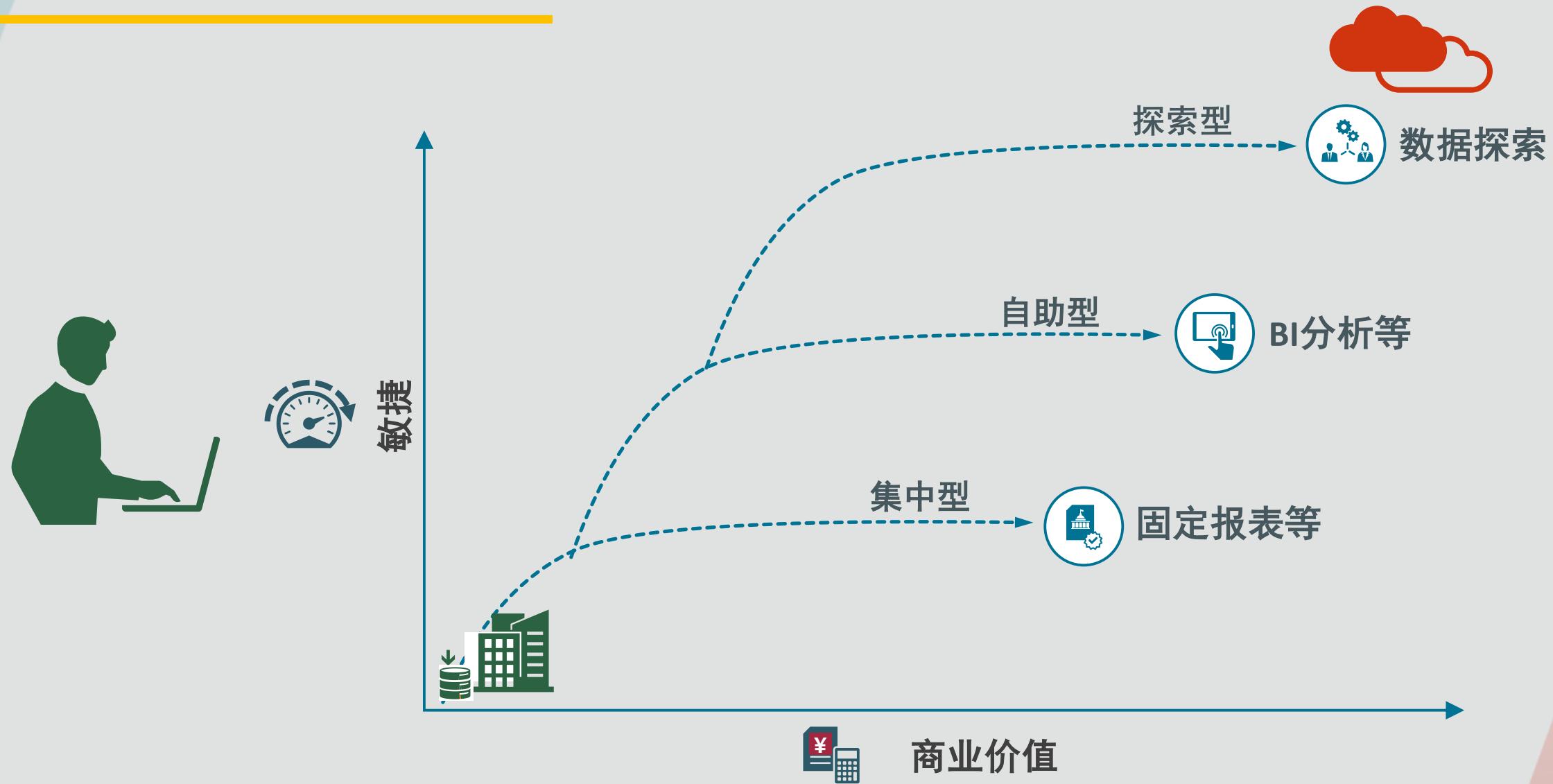
降本增效，业务创新
关键在数据驱动！

零配件数
据

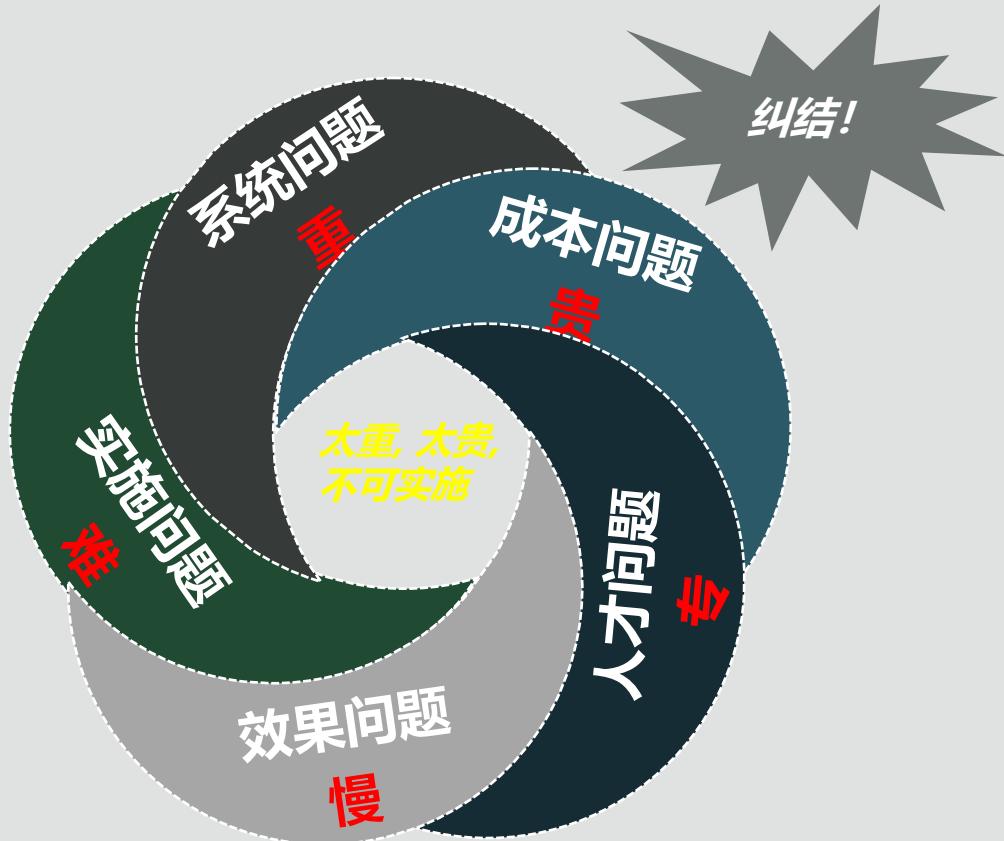
企业运营
数据

服务数据

分析行业浪潮

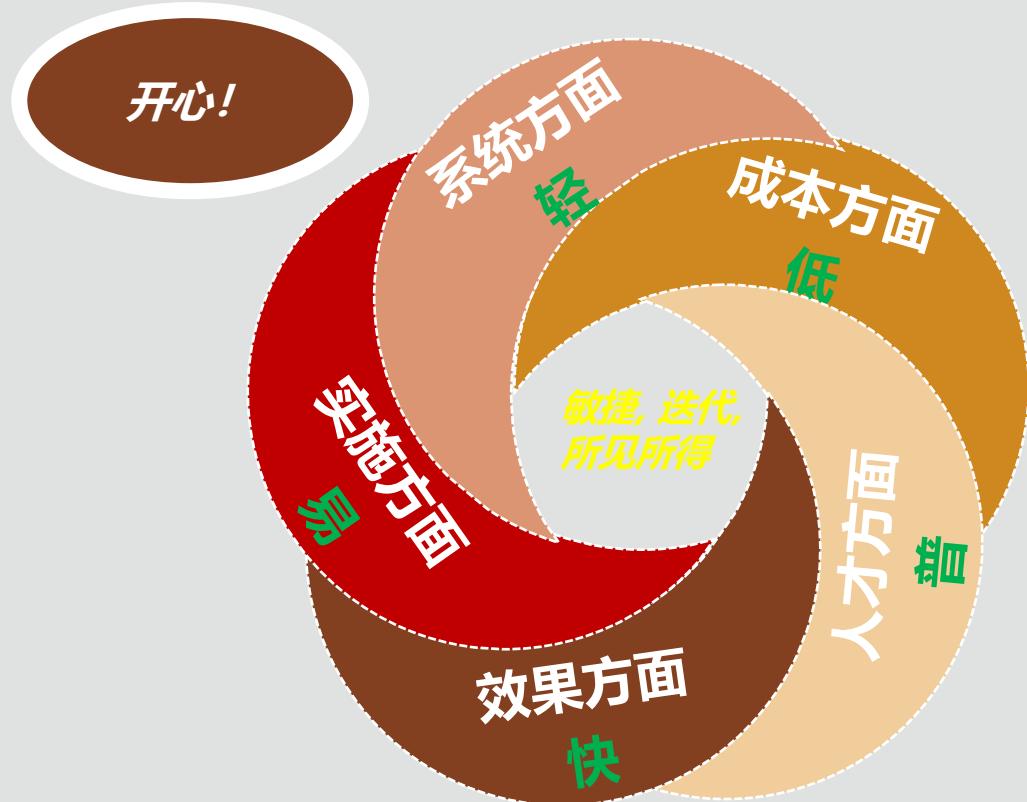


市场上传统数仓



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

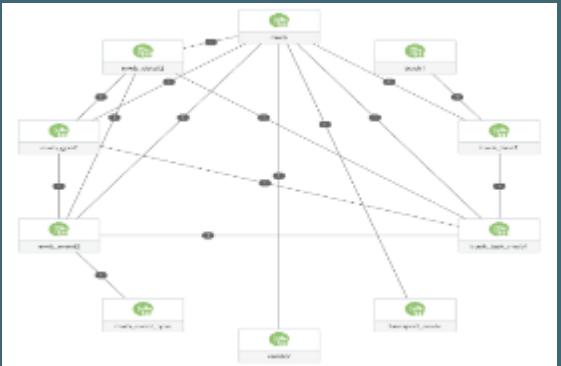
业务数据来自哪儿



ADW/业务系统/Excel...

智能管理

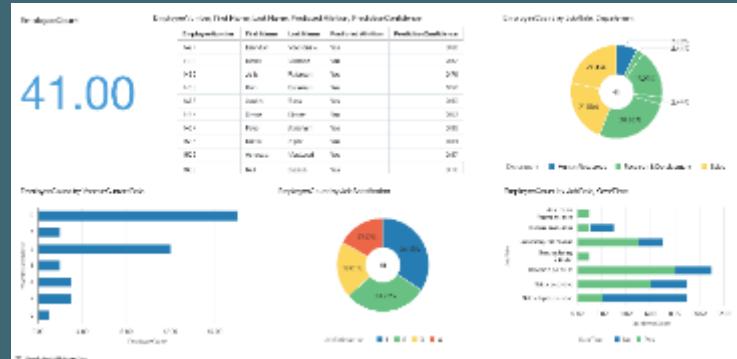
业务数据之间的关系



业务逻辑关联图
Data Diagram

迭代、验证、固化

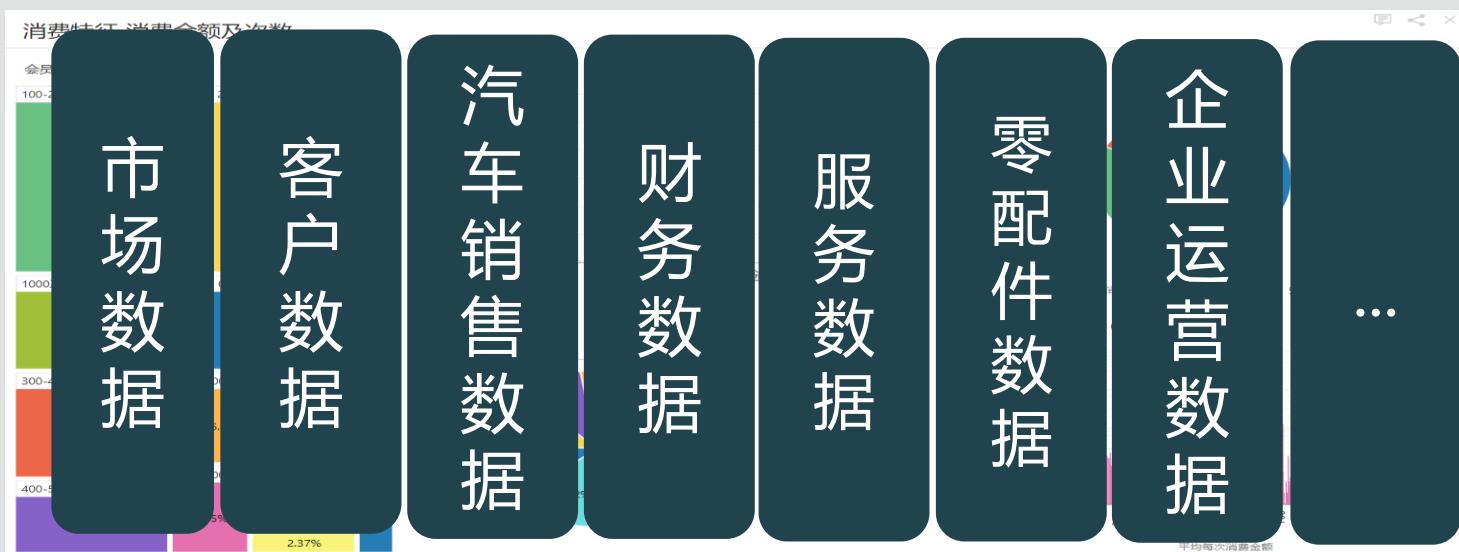
业务数据怎么用



Oracle汽车经销商业务数据平台:

快速迭代！所见即所得！！

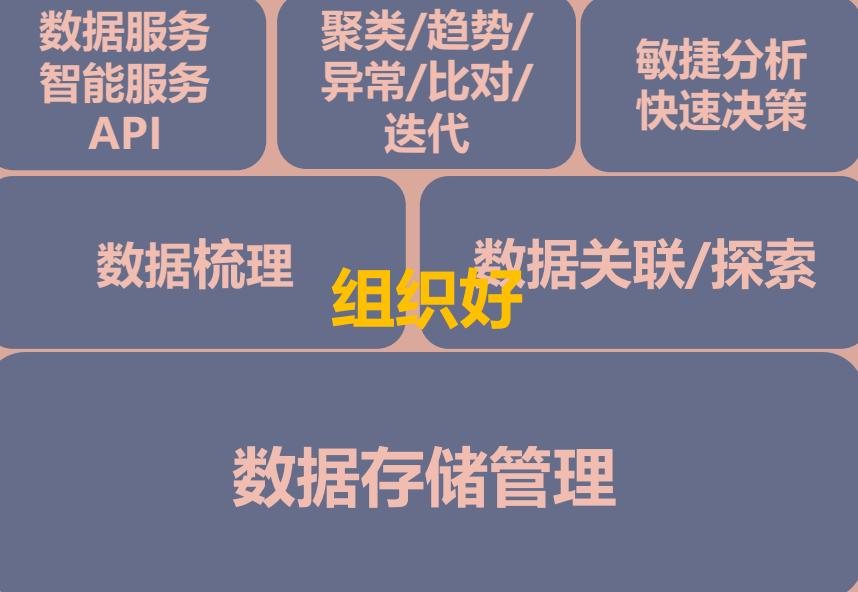
更了解自己,了解客户,决策支持,赋能经营管理,降本增效



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.

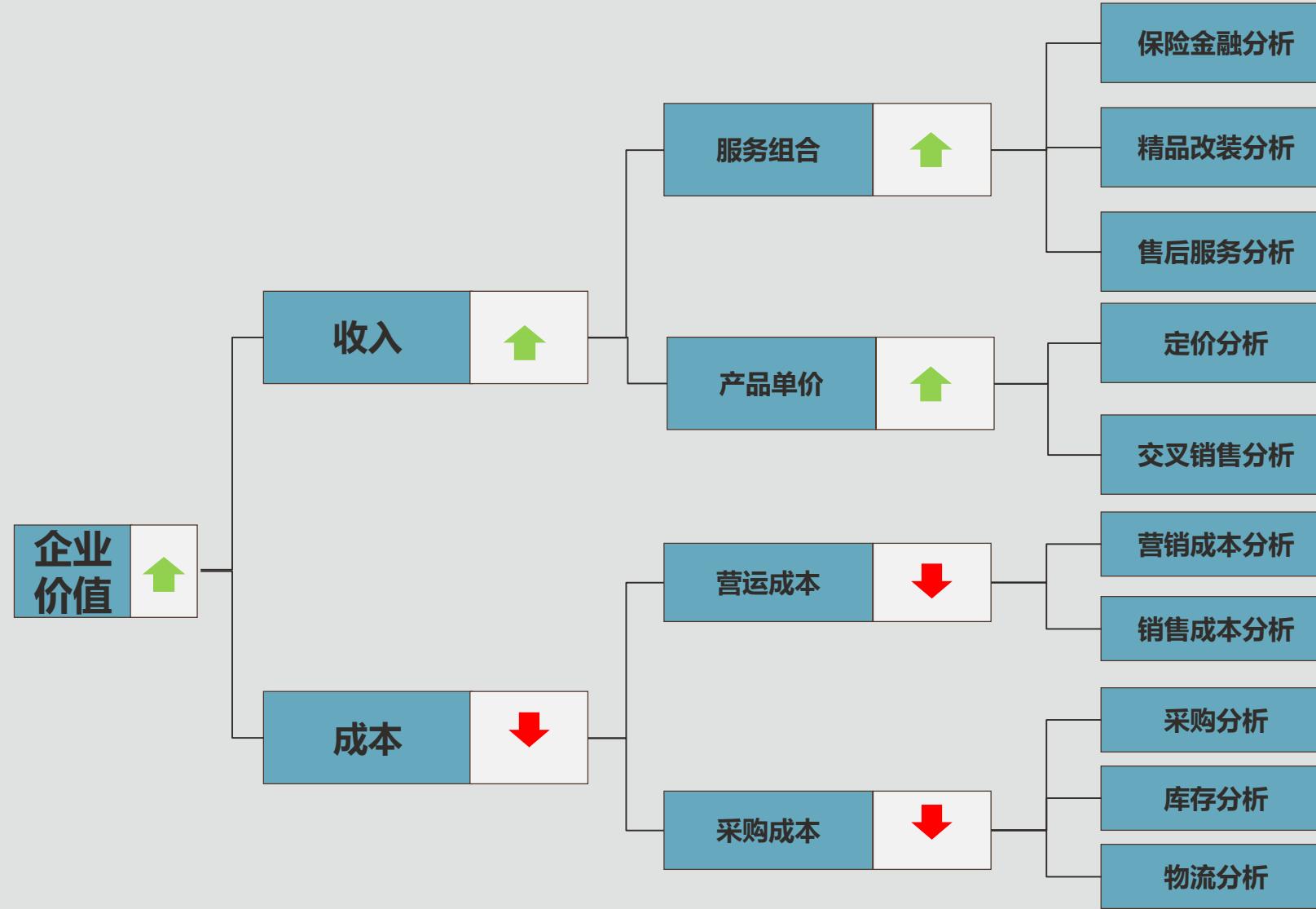
数据集成
(装进来)

Oracle ADW

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

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	风险管理与内部审计	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。

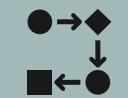
- 操作简单, 入门门槛很低 (投资及人员要求)
- 敏捷, 快速,
- 客户可以自身快速学习, 不断探索, 快速迭代,
- 所见即所得,
- 快速数据变现, 解决客户业务问题, 快速实现业务成果...



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

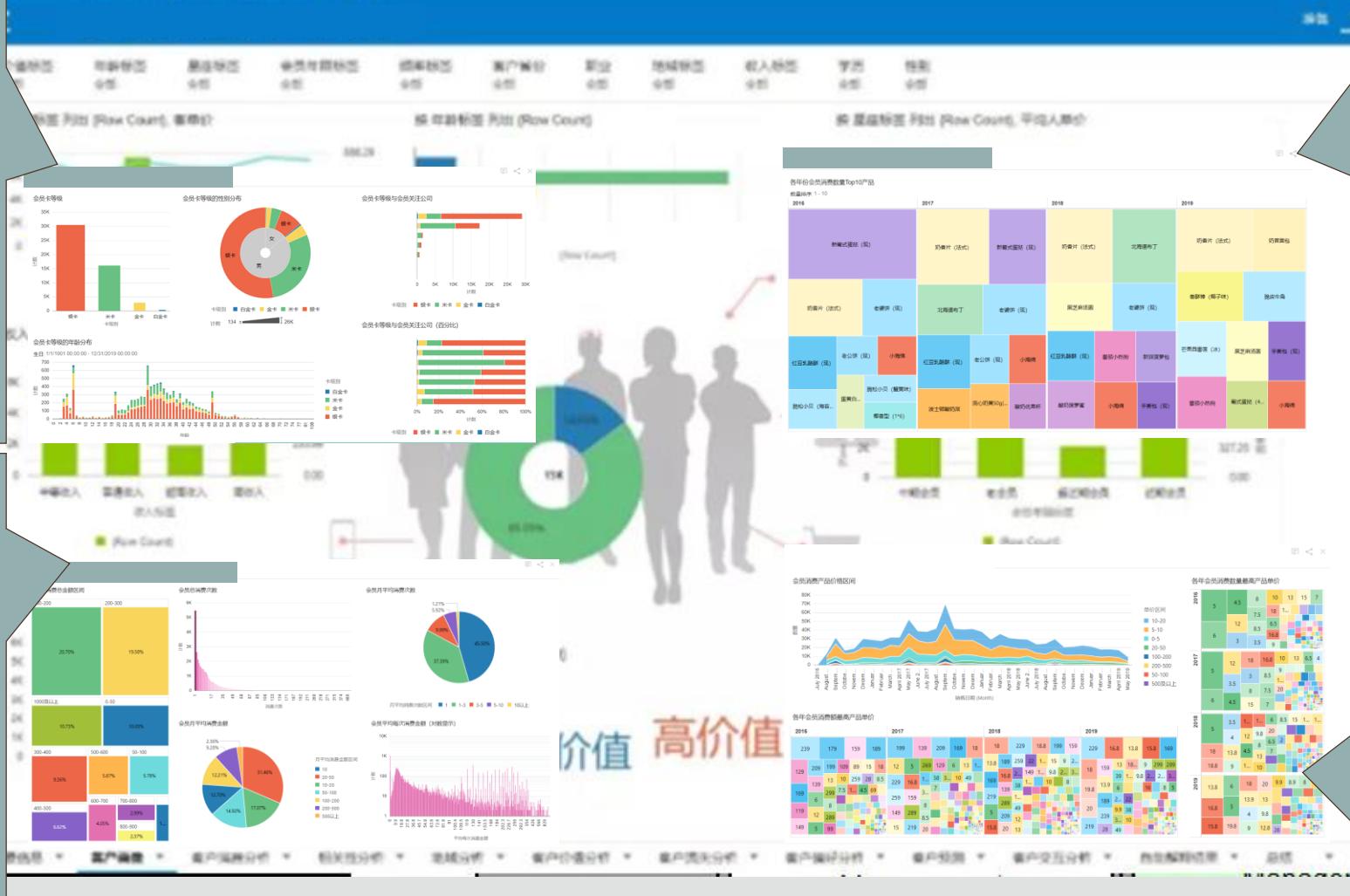
- ✓ 更了解自己
- ✓ 更了解顾客
- ✓ 更了解生态
- ✓ 更了解趋势



场景1：销售毛利分析-看看什么地方赚钱

数据进来只要2-3天
就能做出来，
敏捷！快速！

主营业务销售分析：
售业务毛利分析：裸车毛利、分期利润、
新保利润、联保利润、
精品利润、二手车利润、
上牌利润等。**帮助企业掌握主营业务情况**



创新盈利项目分析：
如：租赁、车友会
会费、**帮助企业掌
握创新盈利业务情
况**

灵活金融项目分析：
支付方式分析
在线金融交易
贷款比例分析
**帮助企业掌握金融
业务情况**

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。

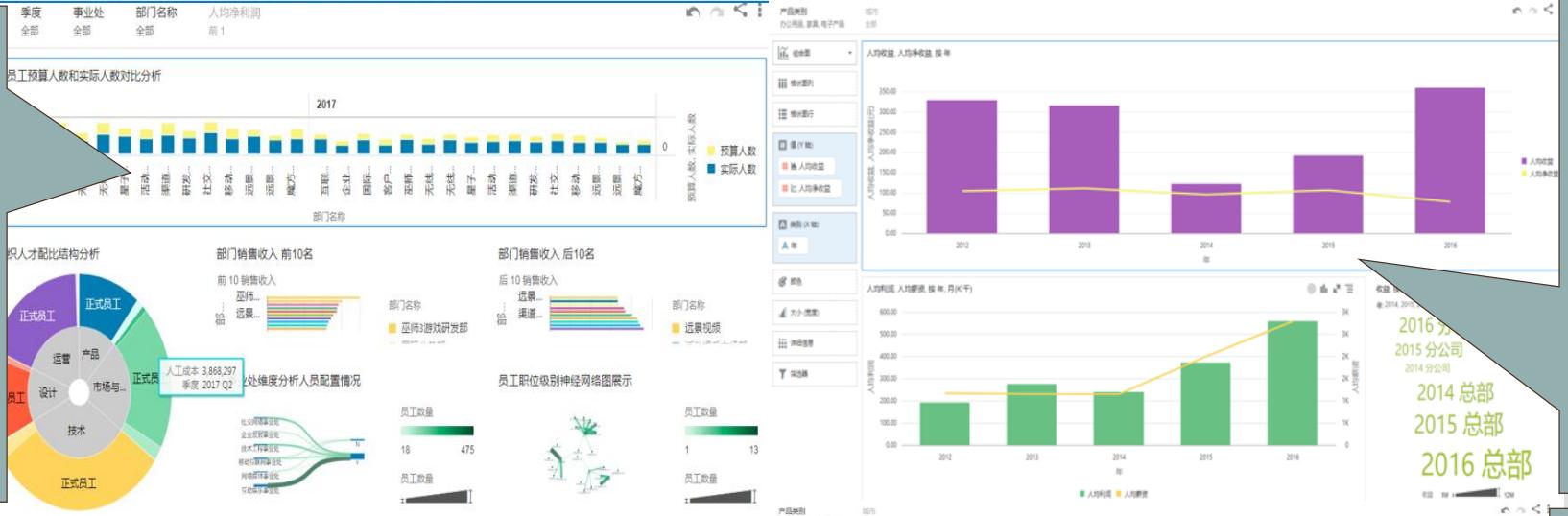


线索贡献统计：从第一到第五个步骤，有效的筛选出线索的购买欲望，关注点和销售“甜点”。帮助企业确定销售流程优化和每个步骤的销售资金投入和促销方式。

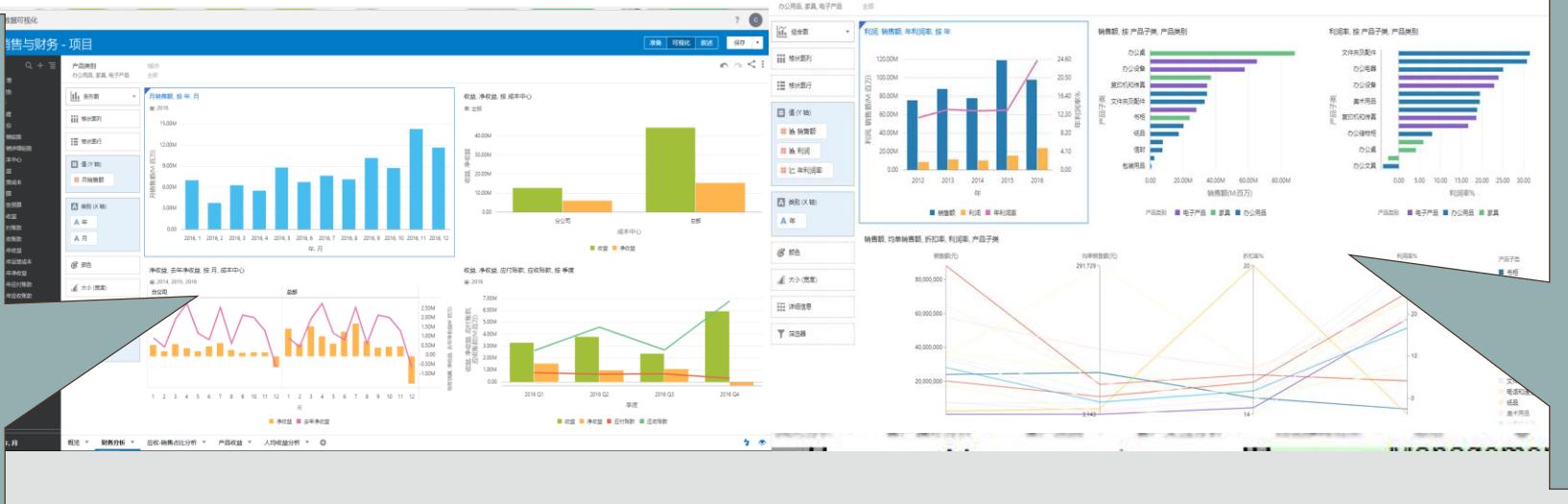
场景3：销售业绩分析—看看谁帮我们赚钱

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”**



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”



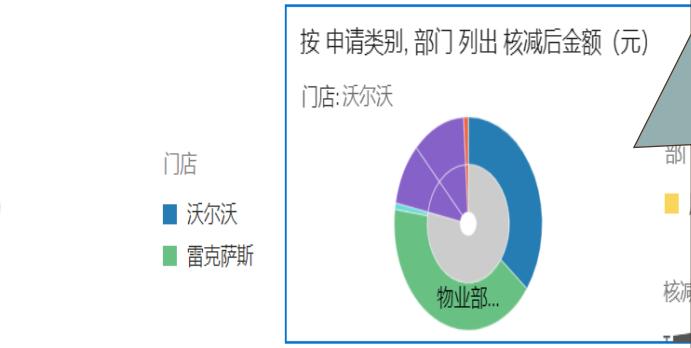
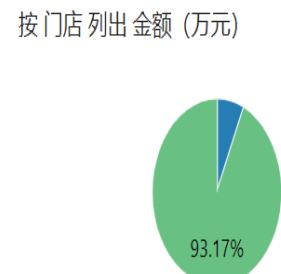
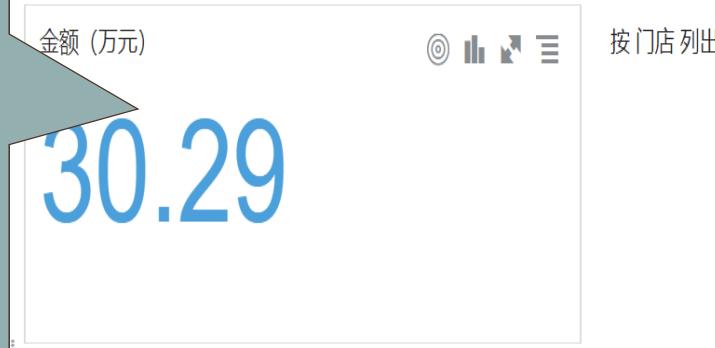
产品品类汇总排名：
为提升销售额以产品为维度，指标追踪，业绩分析，销售额和订单量。帮助企业了解“利润来源”

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”

数据快速比较
增强业务洞察

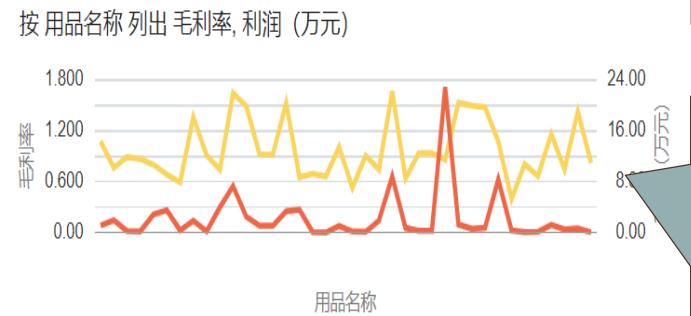
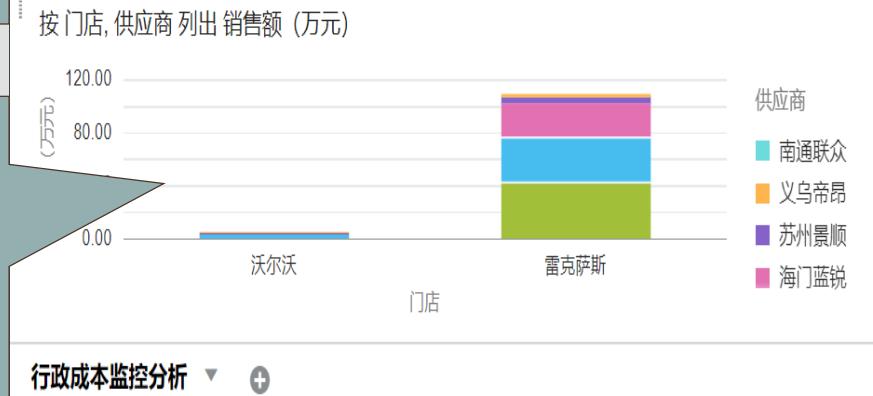
场景4：成本分析-让我们知道钱去哪儿了

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**各个门店的行政支出情况，优化管理。



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

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



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：

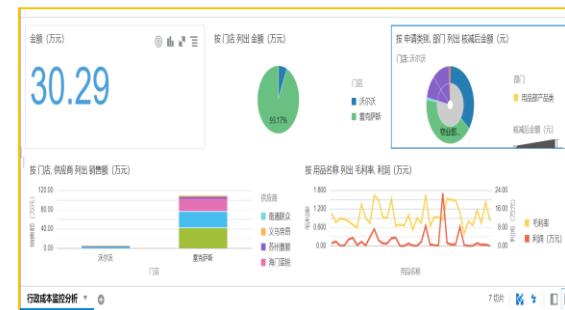
销售业务散乱，全手工EXCEL汇总，人工数据处理日工作量大，分析报告慢，准确率差。

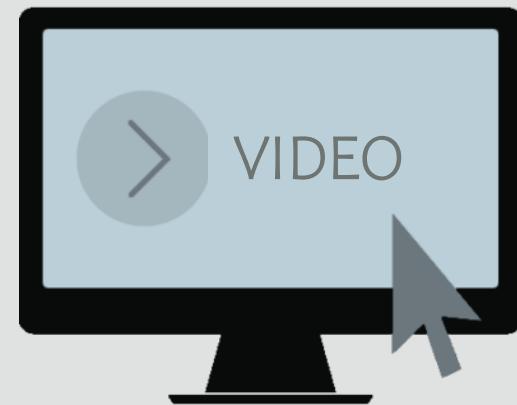
实施周期：

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

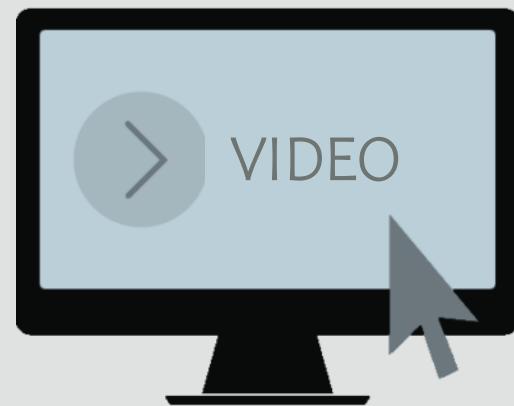
- 取代EXCEL方式，嵌入式报告和仪表板能**24/7提供实时数据**，降低人工成本
- 总部销售部门人员可随时对各个地区的所有门店进行自主分析，形成统一的区域门店业绩分析统计。掌控情况时间从**1周到1分钟**，实时掌握区域门店的目标政策和业绩情况，提升了决策效率。
- 各个地区的所有门店的行政费用支出实时分析，做好费用管控。
- 基于多维度数据做销售预测分析。





文峰汽车副总经理访谈

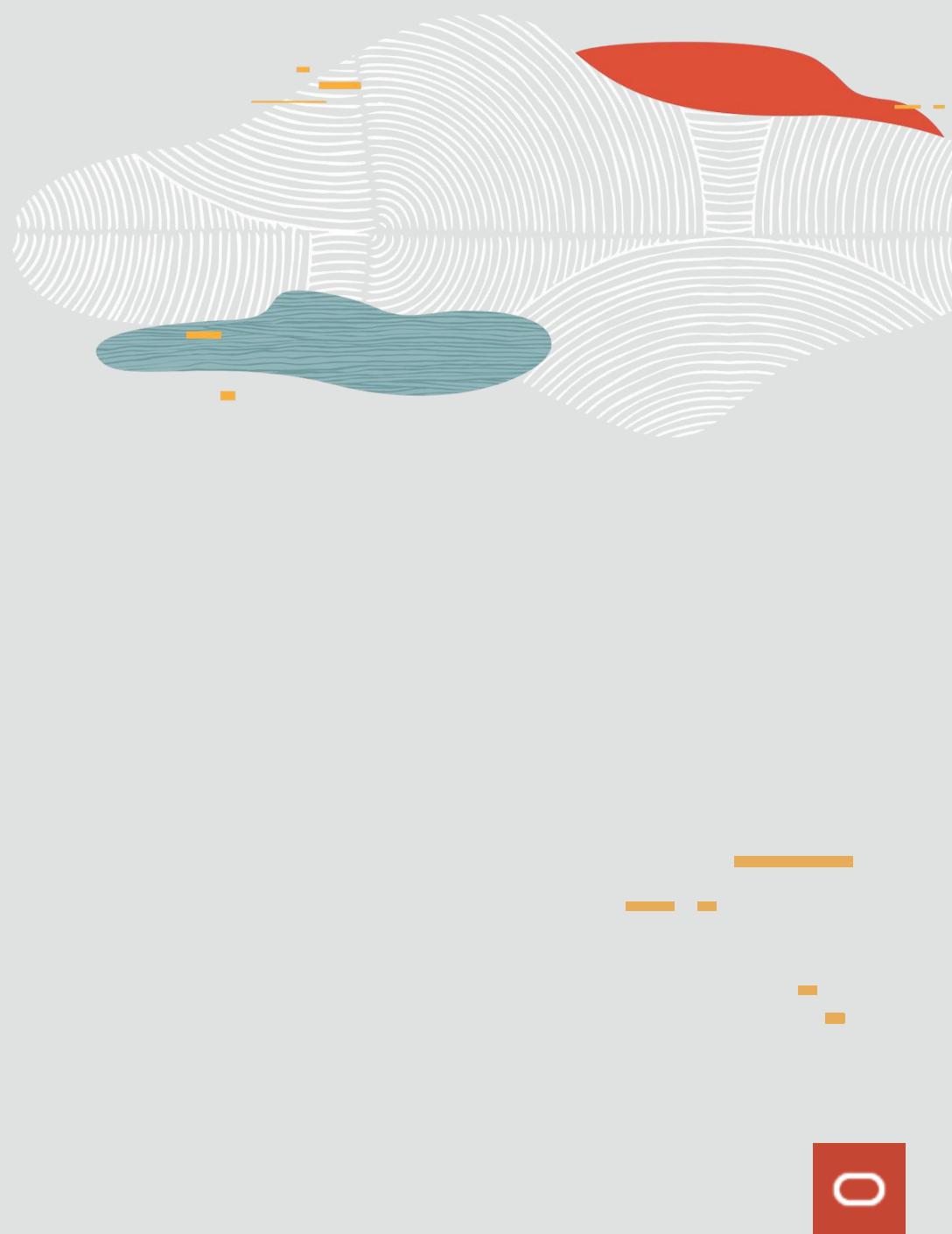
Apex+ADW
助力文峰汽车实现在线数据填报



Apex Demo

ORACLE

总 结



甲骨文业务数据服务的价值

谢谢

