

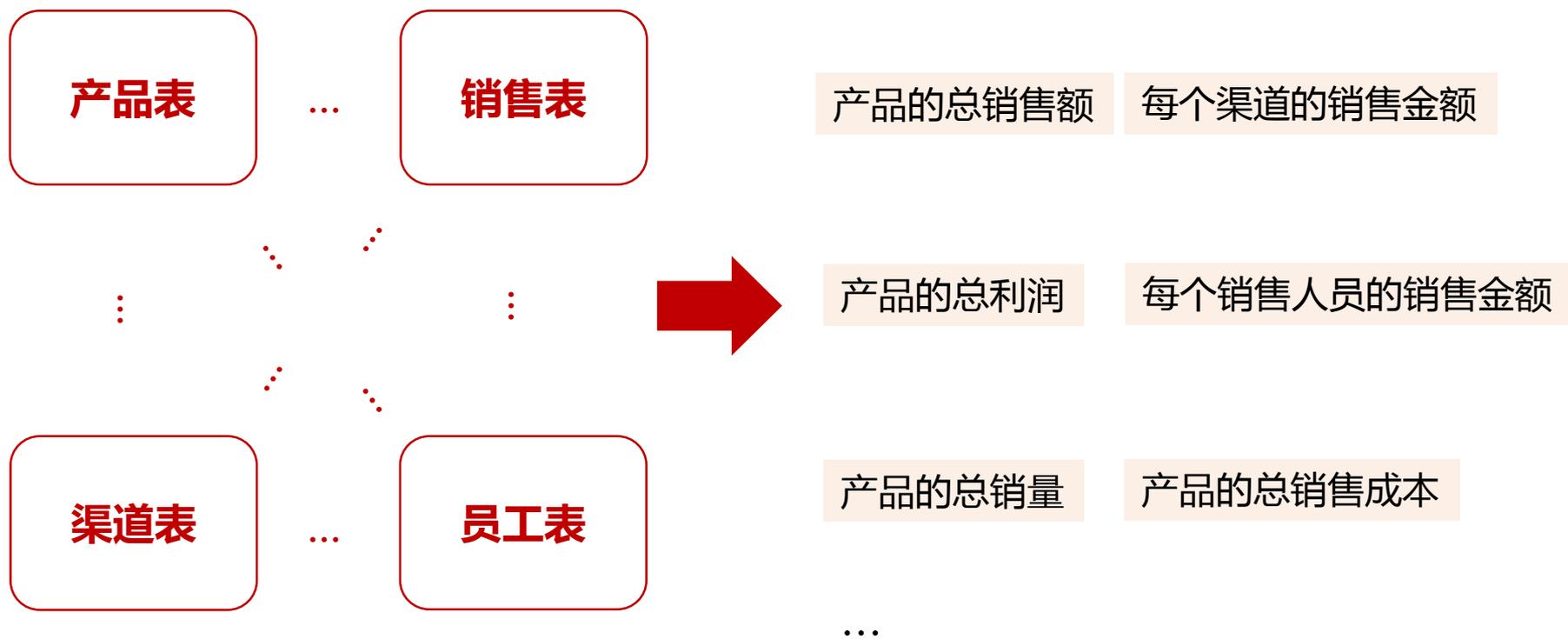
指标概述



讲师姓名
张志绮

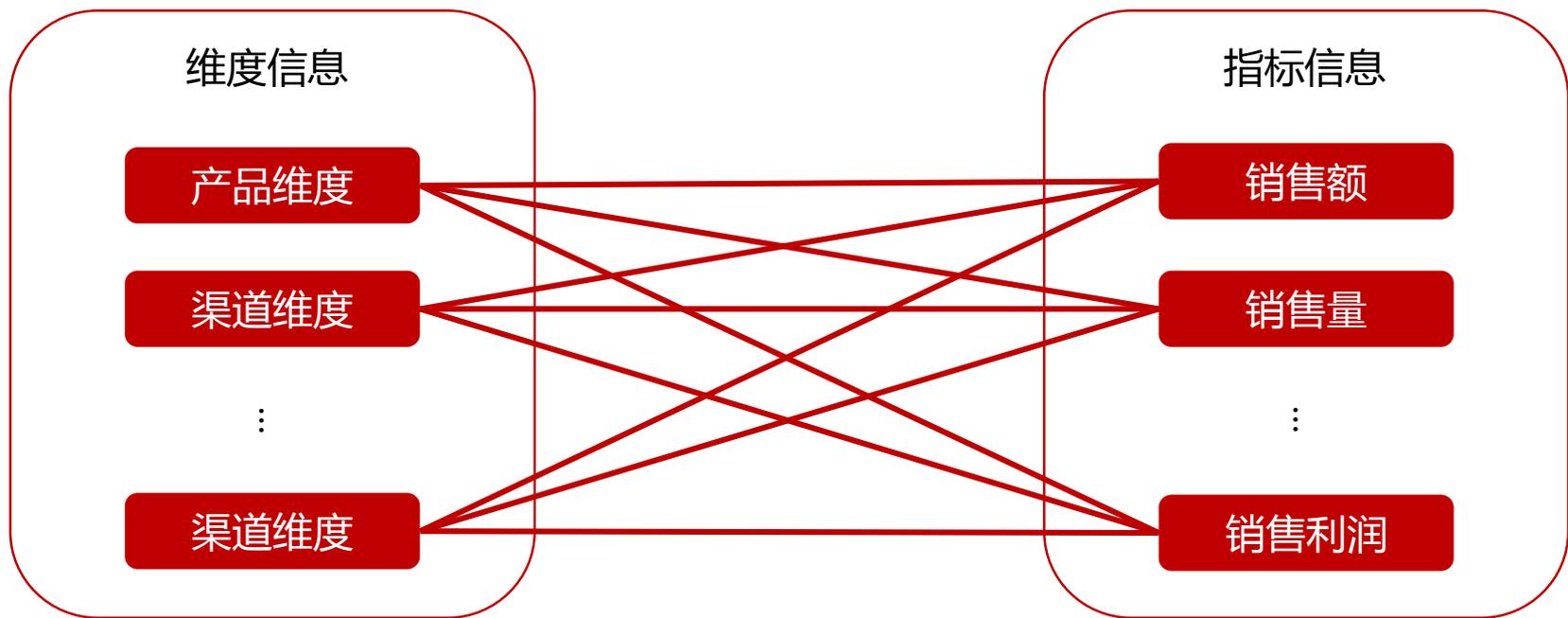
指标概述

通过有限的指标快速定位数据中发现的业务强弱点。



什么是指标

指标是一种以游离态存在的统计数据的展现形式。



- 1、游离态的指标无法完成数据统计，如销售额、销售量；
- 2、需与统计维度结合，明确统计指标的对象，如产品维度下，所有产品的销售额；
- 3、指标间可自由组合形成新指标，灵活适应多变的业务环境

业务指标：应用在不同业务运营中指导决策的指标，

如销售类指标、人力资源类指标、市场运营类指标等等.....

- 在业务运营过程中积累产生
- 在业务运营过程中关注其变化
- 对业务数据进行汇总计算后得到的计算结果

财务指标：指企业总结和评价财务状况和经营成果的指标，

如资产负债率、流动比率、偿债能力等等.....

- 业务经营结果以财务规则进行汇总计算后得到的指标
- 一段业务经营周期结束后关注
- 了解整段周期内的经营情况

将原始数据进行维度分组后按照统计规则进行汇总计算得到的汇总值，此类指标可以帮助决策者快速了解大体的经营情况，往往称之为KPI指标

求和类指标： 对度量值进行求和计算得到的指标，诸如销售数量、销售金额指标结合特定维度的统计结果，可以帮助决策者了解总趋势。

求平均类指标： 对度量值进行求平均计算得到的指标，诸如人均消费，月均成单量指标结合特定维度的统计结果，可以帮助决策者了解业务运营的平均水平。

时间类指标： 将数值按照特定时间段进行汇总计算得到的指标，可以帮助决策者及早发现不同时间区间下的经营问题

汇总类指标-求和类指标

例1：按照产品维度对销售金额进行求和计算得到不同产品的销售总金额，决策者可以通过销售总金额了解哪些产品卖的钱多，哪些产品卖的钱少。

产品	各产品销售额
A	1,000,000
B	15,000,000
C	4,000,000

汇总类指标-求和类指标

例：按照月份维度对销售数量进行求和计算得到不同月份的总销量，决策者可以通过对不同月份总销量了解到哪个月份卖的产品多，哪个月份卖的产品少。

月份	销量
2019-06	1,000
2019-07	5,000
2019-08	4,000

汇总类指标-求平均类指标

例：按照不同城市对房价进行求平均计算，得到不同城市下房价的每平方米平均值，帮助用户了解哪个城市的房价高，哪个城市的房价低。

城市	平均单价(元/平方米)
北京	64,355
上海	62,245
深圳	53,558
厦门	47,873
广州	34,652
三亚	33,626
南京	30,131
杭州	30,643
福州	25,038
天津	24,876

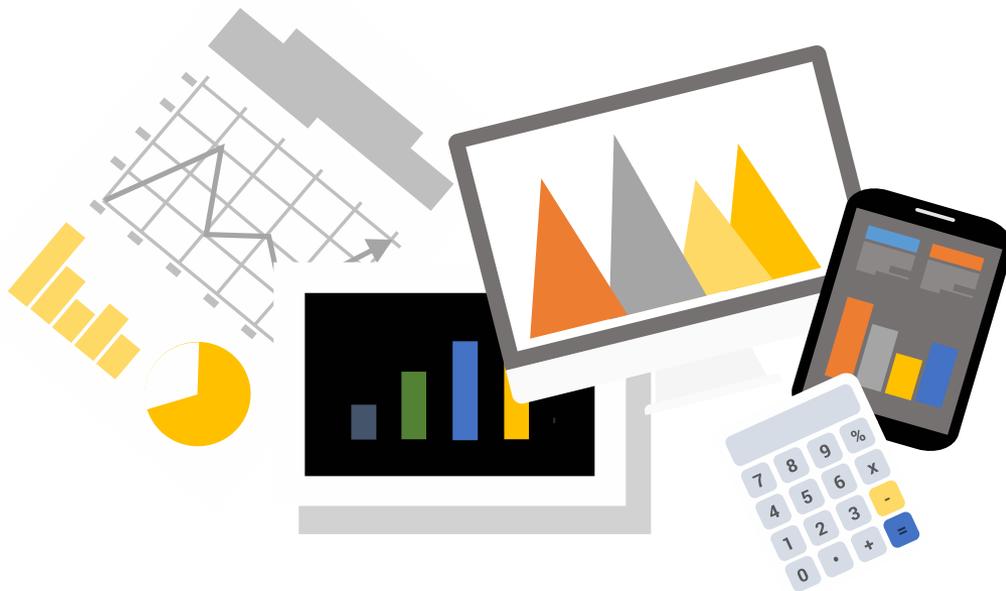
汇总类指标-时间类指标

YTD (Year To Date) : 从年初到当前日期为止的汇总值

QTD (Quarter To Date) : 从季度初到当前日期为止的汇总值

MTD (Month To Date) : 从月初到当前日期为止的汇总值

此类指标解开了自然年、季度、月的限制，从初始时点至当前时点的时间区间进行分析，不仅体现了时间维度的连续性，还可结合当前的统计指标值分析变化趋势。



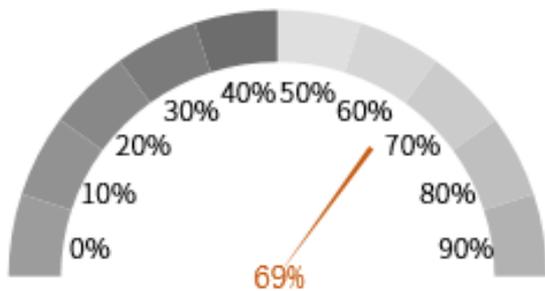
对比类指标

帮助决策者了解经营中的好坏变化，从而快速发现并把握经营问题。此类指标常以百分比方法计算，计算结果称为xx率。

进度达成情况指标：用以描述任务或者目标的完成情况

计算方法：当前值或累计值/目标值*100%

例：统计销售人员A第一季度销售目标达成率，目标值为100单



图：销售人员A第一季度目标达成率仪表盘

销售员	月份	订单完成量
A	1月	21
A	2月	27
A	3月	21

对比类指标

同环比增长率：用以描述长周期高汇总指标的变化情况，一般情况下同比是跨年进行比较，环比是跨月进行比较

同比计算方法：（当期值-去年同期值）/去年同期值*100%

环比计算方法：（当期值-上期值）/上期值*100%

月份	2018年	2019年	同比变化率
1月	1507	1004	↓ -33%
2月	1046	1462	→ 40%
3月	2332	1861	↓ -20%
4月	502	554	↓ 10%
5月	1187	2585	↑ 118%
6月	1340	2332	↑ 74%

月份	当月	上月	环比变化率
1月	1000	-	-
2月	800	1000	↓ -20%
3月	1200	800	↑ 50%
4月	700	1200	↓ -42%
5月	900	700	↑ 29%
6月	1100	900	↑ 22%

对比类指标

定基比增长率：当期值与某一固定时期值之间的对比，用以描述当期值的发展水平

计算公式：（当期值-固定时期值）/固定时期值*100%

例：2010年某市新生儿5000人作为往后每年的参考值，2018年该市新生儿为23000人

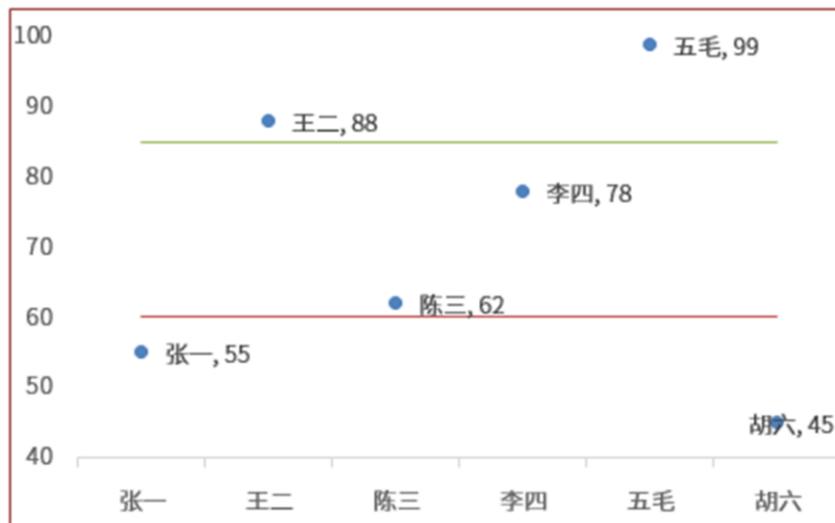
$$\text{定基比增长率} = (23000 - 5000) / 5000 * 100\% = 360\%$$

年份	新生儿	定基比增长率
2011	6500	30%
2012	8000	60%
2013	12800	156%
2014	10000	100%
2015	24000	380%
2016	23600	372%
2017	21000	320%
2018	23000	360%

对比类指标

实际值与标准值之间的对比：实际值与某个标准值之间的对比，用以描述实际值的好坏程度。

姓名	成绩	及格线	优秀线
张一	55	60	85
王二	88	60	85
陈三	62	60	85
李四	78	60	85
五毛	99	60	85
胡六	45	60	85



状态迁移对比指标：用以描述状态变化后与变化前数值的占比情况，点击率、转化率等都属于该类指标

例：计算某一个内容被点击的次数在网站被浏览次数中所占比例

计算公式：CTR (Click Through Rate)= 点击次数 / 网页浏览次数 * 100%

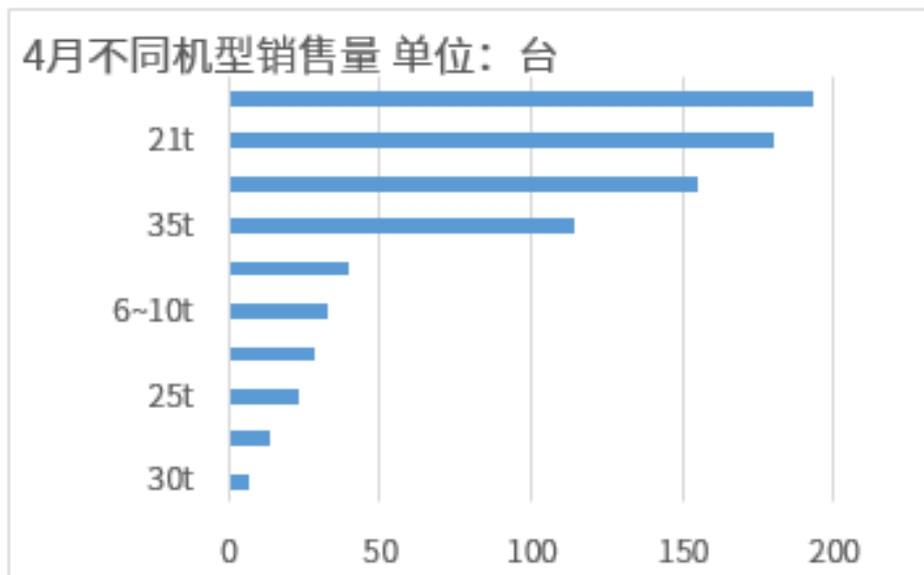
例：计算用户登录APP至购买商品支付成功的用户转化率

计算公式：登录支付转化率=支付成功用户数 / 登录APP的用户数 * 100%

对比类指标

横向对比指标：同一时间维度下，不同类别、不同项目、不同对象间的对比，用以帮助决策者定位目标对象的强弱势情况

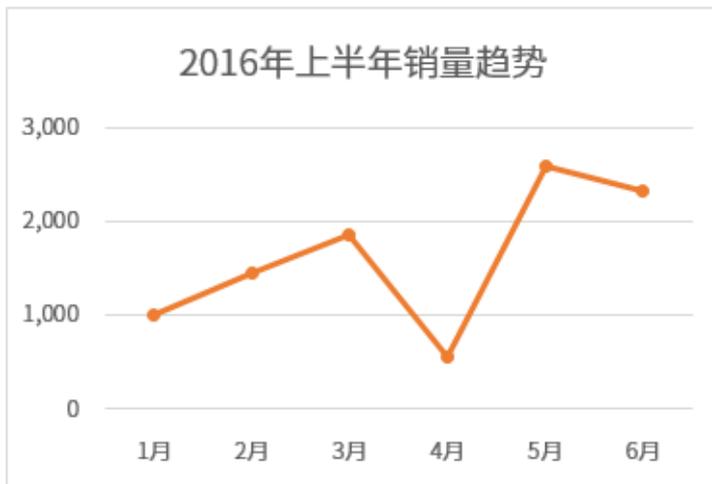
机型	4月销售量
30t	7
40t	14
25t	23
10~15t	28
6~10t	33
<6t	40
35t	114
20t	155
21t	180
22t	193



对比类指标

纵向对比指标：同一对象在不同时间点或时间段下的对比，用以帮助决策者了解目标对象的时间发展趋势。

月份	2016年
1月	1,004
2月	1,462
3月	1,861
4月	554
5月	2,585
6月	2,332



谢谢