



产品白皮书系列

数据化营销及效率管理解决方案

魔方决策
药品营销数据决策支持系统
《产品说明书》

重庆美开健康科技有限公司

2019年3月(文档版本 V1.0)



第一章、引言	5
产品序：药品营销数据决策时代	5
一、 编写目的	6
二、 参考资料	6
三、术语和缩略词	7
四、文档约定	7
第二章 软件概述	7
一、 主要功能概述	7
1、数据仓库	7
2、多维分析	8
3、量化市场	8
4、市场诊断	9
5、精准营销	9
6、精细管理	9
7、业务辅助	10
8、策略制订	10
9、绩效考核	10
二、软件运行	11
三、系统要求	11
第三章、 软件使用	12
一、安装与启动	12
(一)、系统安装	12
(二)、启动程序	12
二、注册企业账户与充值	13
(一)、注册企业账户	13
(二)、配置企业账户及充值	15
三、程序功能区介绍	16
四、基础数据设置	16
(一)、人员	17
1、添加人员	18
2、删除人员	19
3、编辑人员	19
4、导出数据到文件	19
5、复制表格内容到内存	20
(二)、区域	20
(三)、大区	20
(四)、片区	21
(五)、自定义片区	21
(六)、交易平台信息	22



五、快捷查询.....	22
第四章、 市场分析.....	23
一、企业分析.....	23
(一)、历史销售趋势指标.....	23
(二)、区域中心.....	26
(三)、大区中心.....	28
(四)、省份中心.....	29
(五)、区县片区.....	29
(六)、产品中心.....	30
(七)、人员中心.....	31
(八)、医疗机构.....	32
(九)、配送企业.....	32
(十)、生产企业.....	33
二、单项分析.....	33
(一)、单产品分析.....	34
(二)、单区域分析.....	37
(三)、单省份分析.....	38
(四)、单大区分析.....	39
(五)、单区县/片区/自定义片区分析.....	40
(六)、单配送企业分析.....	41
(七)、单医疗机构分析.....	42
(八)、单业务人员分析.....	43
第五章、 决策与管理工具.....	44
一、日常经营报表.....	44
1、月报.....	44
2、季报.....	46
3、年报.....	47
二、市场二维透视.....	47
1、产品>月份透视表.....	47
2、片区>产品透视表.....	48
3、片区>月份透视表.....	49
4、省份>产品透视表.....	49
5、省份>月份透视表.....	49
6、配送企业>产品透视表.....	49
7、配送企业>月份透视表.....	49
8、医疗机构>产品透视表.....	49
9、医疗机构>月份透视表.....	49
4、营销作战表：片区>月份.....	50
5、更多营销决策工具见具体系统.....	50
三、智能营销计划.....	51
1、 参数设置.....	51



2、 选择要生成计划的项目.....	52
3、 生成计划.....	53
四、实时目标进度跟踪.....	53
五、业务线路管理.....	54
1、管理线路.....	54
2、线路业绩评估.....	56
六、KPI 管理与考核.....	56
1、建立新指标.....	56
2、制定考核方案.....	57
3、考核报表生成.....	57
七、市场异动研究.....	57
1、客户留存分析（新的客户及丢失的客户）.....	57
2、配送企业异常分析.....	57
3、终端成交异常分析.....	57
4、新产品市场反映分析.....	57



第一章、引言

产品序：药品营销 4.0——数据化决策时代

随着“十三五”医疗体制改革的推进，中国医药行业跨入深度的改革时期。两票制、药占比、医保控费、一致性评价、分级诊疗、医联体、公立医院零加成、医药代表备案、按病种付费、辅助用药、4+7 集中采购等政策层出不穷，让中国药品市场的营销进入到一个全新的、更残酷的竞争时期。在这样的政策背景下，医药企业如何快速准确把握日益变化的市场？如何实现销售新的增长点？如何适应市场变化带来的管理成本增加？如何在新市场格局中更有竞争力？……

著名市场研究公司 New Vantage 调查了数百家各行业龙头企业高管，发布了数据决策调查报告，数据显示：8.4%的公司已经通过数据决策管理实现了可测量的收益，80.7%的高管认为公司的数据决策投资是成功的，21%的高管表示数据决策对公司具有颠覆性的意义。

未来 5 年，靠“渠道”“产品”“广告”“促销”为核心的传统药品营销策略，正面临着颠覆性的升级，那就是“数据决策”正在成为强大的营销驱动力量，将对企业的营销产生深刻的影响，引领企业进入数据化营销管理时代。

“魔方决策. 药品营销数据决策支持系统”正是这样的一个伟大工具，它将与您一起，共同拥抱——已经到来的未来。



一、编写目的

数据决策支持系统 DDSS (Data Decision Support System) 是目前企业营销管理的一个新工具, 迅速受到企业的重视。数据决策支持系统通过对企业经营相关数据进行收集、清洗、整理, 建立企业数据仓库, 确定分析方法、建立分析模型、数据深度挖掘、可视化分析结果, 从而精准分析市场并提供决策建议。

现阶段大部分企业所使用客户、业务类管理系统 (CRM/ERP 类), 仅能满足基本的业务开展需求, 无法满足企业的运营决策需求。

魔方决策“药品营销数据决策系统”系统基于独创的“魔方市场研究模型理论”“数据挖掘技术”、“决策支持理论”、“市场营销理论”等技术与理论, 通过计算机信息技术打造而成的新一代企业现代数据化营销管理工具。系统从数据管理到决策分析所提供的强大功能, 为制定“快、准、狠”的市场决策提供有力的帮助, 从而为企业获得市场先机及保持竞争力提供新的营销驱动力。

二、参考资料

《软件需求规格说明书》

《概要设计说明书》

《详细设计说明书》



《市场营销原理》(第 14 版·全球版)

三、术语和缩略词

DSS (Decision Support System) 决策支持系统

DDSS (Data Decision Support System) 数据决策支持系统

A.I. 人工智能

API (Application Programming Interface) 应用(程序)编程接口

Software 软件

UI 软件界面

四、文档约定

本文档使用括号【】来界定一个可操作的用户界面，包括菜单或者按钮等。

例如：【文件】表示“文件”菜单。【确定】表示“确定”按钮。

第二章 软件概述

一、主要功能概述

1、数据仓库

——为企业建立营销大数据仓库

通过数据决策支持系统，可以将无序的原始交易数据按标准格式整理



成有序的数据库，并长期保留下来，形成“企业营销大数据仓库”。利用大数仓库深度为企业经营决策提供长久的数据支持、数据真实性核查等功能。

2、多维分析

——全方位多维度可视化市场营销数据分析

营销因子维度：深度分析每一个营销因子的销售状态，包括生产企业、地域（区域、省份、大区、片区）、产品、商业配送客户、销售人员、医疗机构终端等。

统计维度：金额、数量、计数、时间等。

分析维度：同比、环比、占比、进度、增长额度、增长幅度、集中度、平均、最高、最低、相关性、线性回归等。

系统可进行各个维度之间全方位的组合交叉分析，迅速了解复杂的市场动态。

3、量化市场

——精确量化市场每一个营销因子

从生产企业、销售人员、产品、区域、省区、大区、片区、配送企业到医疗机构终端，每个市场环节都可以全方位量化，“数据化”管理每一个营销因子，令市场清晰透明。



4、市场诊断



——分析市场问题、找出市场关键点

基于商业配送客户、终端的销售、进货行为进行智能诊断，通过市场异常分析模型，即时对可能影响市场的问题进行研究、预警，为企业即早发现市场问题赢得先机。

5、精准营销



系统将所有市场因素都进行了数据量化，市场重心在哪里、潜力在哪里都可以一目了然。基于这些量化的数据，可以制定出更精准的个性化营销策略以提升销售量-----可以是单片区的、单个销售终端的，避免全市场执行一个（或许仅适用于局部市场）的营销方案，从而降低营销成本，实现精准营销。

6、精细管理



——实时目标进度跟踪到您能想到的每一点

利用决策系统分析、发现市场问题、选择和把握市场机会，实时监控各营销因子运行状态是否良好，为企业为实现其任务和目标提供良好的管控。利用决策系统可以管理到市场的每一个层级和每一个销售因子。



7、业务辅助



——为市场一线人员规划业务重心

业务人员要么花大量时间来管理自己的销售数据，要么对自己所管理的片区、产品、客户市场基本情况不太清楚。这会导致发现市场问题的滞后性，以至于不能采取措施弥补，从而导致销售目标受阻。

通过数据决策支持系统，业务人员可以立即成为市场分析专家，实时轻松掌握市场情况，扬长避短，从而把有限的市场资源和工作重心安排到目标客户。

8、策略制订



——智能生成营销计划、智能提示目标完成进度

总经理可以通过市场运营情况制定或改进整体营销策略；产品经理可以根据各个产品运营情况制定或调整产品销售手段；业务员可以根据自身情况制定详细的促销方法、拜访计划、工作重点客户等。

各职级人员各司其职，管理工作目标，营销工作有条不紊。

9、绩效考核



——阶段性考核目标达成情况、评估市场策略、销售复盘

一方面对过往的销售进行复盘，对于当前执行的营销策略进行科学评估——是否有效、是否对市场产生积极的作用，从而为市场决策人员及销售一线人员优化营销策略以达成目标。另一方面对目标达成情况



进行全面的考核。

二、软件运行

本系统运行在 PC 及其兼容机上，兼容以下操作系统：

Windows Vista SP2

Windows 7SP1、8、8.1、10

Windows Server 2008SP2、2008R2SP1、2012、2012R2

三、系统要求

1、系统最低硬件要求：内存容量 1G、CPU 速度 1G、硬盘 1G 以上
剩余空间。

2、软件要求：需要安装微软 Microsoft .NET Framework 4.5。

若系统不能正常启动，请下载安装。

微软官方下载地址（按 Ctrl 点击可下载）：

<https://download.microsoft.com/download/E/2/1/E21644B5-2DF2-47C2-91BD-63C560427900/NDP452-KB2901907-x86-x64-AllOS-ENU.exe>

3、网络环境：计算机实时联网。



第三章、软件使用

一、安装与启动

(一)、系统安装

软件安装包可以在官网(www.cubedss.cn)下载，也可以联系售后提供绿色压缩文件包，将压缩包拷贝到指定目录，解压后即可使用。

(二)、启动程序

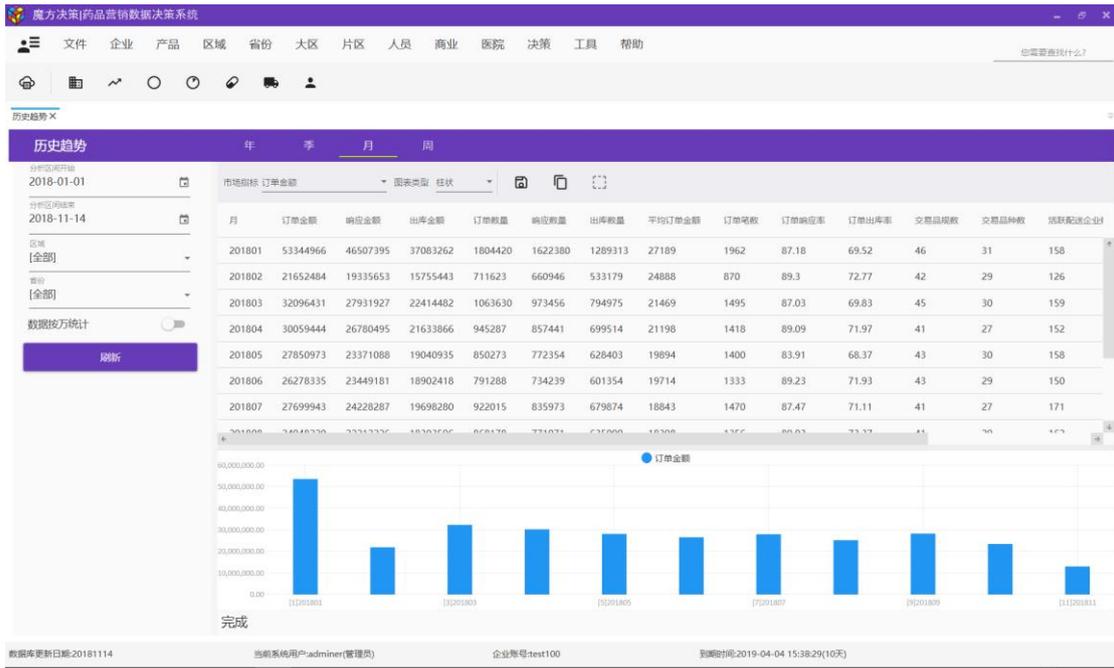
➤ 启动程序

在相应的安装文件文件夹，找到文件图标为  的主程序，双击开启程序。

提示：在正常使用程序之前，需要进行企业账户注册操作，自行注册见本节第（三）条，您也可以让售后帮您完成注册。

软件正常启动后默认进入历史趋势分析页面。

➤ 程序主界面（如下图所示）：

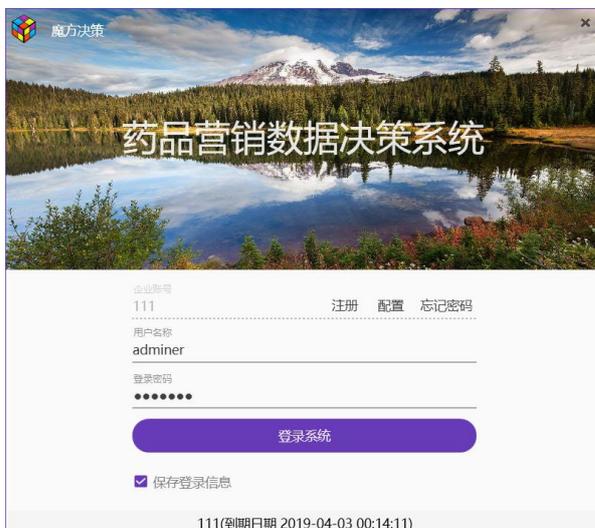


二、注册企业账户与充值

(一)、注册企业账户

启动方式：登录窗口|企业账号栏【注册】

备注：注册企业账户需要计算机连网。





点击【注册】后，进入注册企业账号窗口。

注册企业账号

注册企业账号
企业账号是企业员工共同使用的公共登录账号，用于企业多用户登录。

企业账号名称(用于登录验证)

账号密码 确认密码

保密问题(用于找回密码)
我的幸运数字?

保密答案

企业全称(填写完整名称以保证系统运行正常)

联系邮箱(可用于找回密码)
以下为建议完整填写项

联系人姓名

电话 QQ

推荐人账号(若没有则留空)

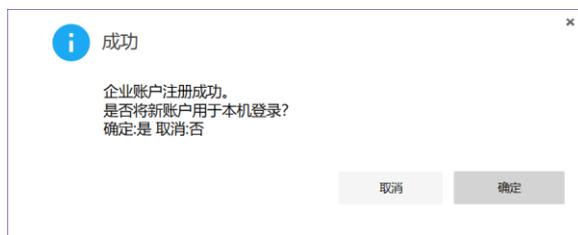
注册

请按要求填写完成相关信息

登录账号：推荐数字及字母组合，长度为 2-15 位。

密码：推荐数字、字母及符号，长度 4-20 位。

点击【注册】，如果相关信息正确，则提示注册成功。



点击确定可以立即以新账户重新登录系统。



(二)、配置企业账户及充值

启动方式：登录窗口|企业账号栏【配置】

功能描述：如果您的企业已经申请了企业账户，则企业的员工可以共用一个企业账号进行多用户登录（若有特殊限制除外）。

➤ 使用已有企业账户：

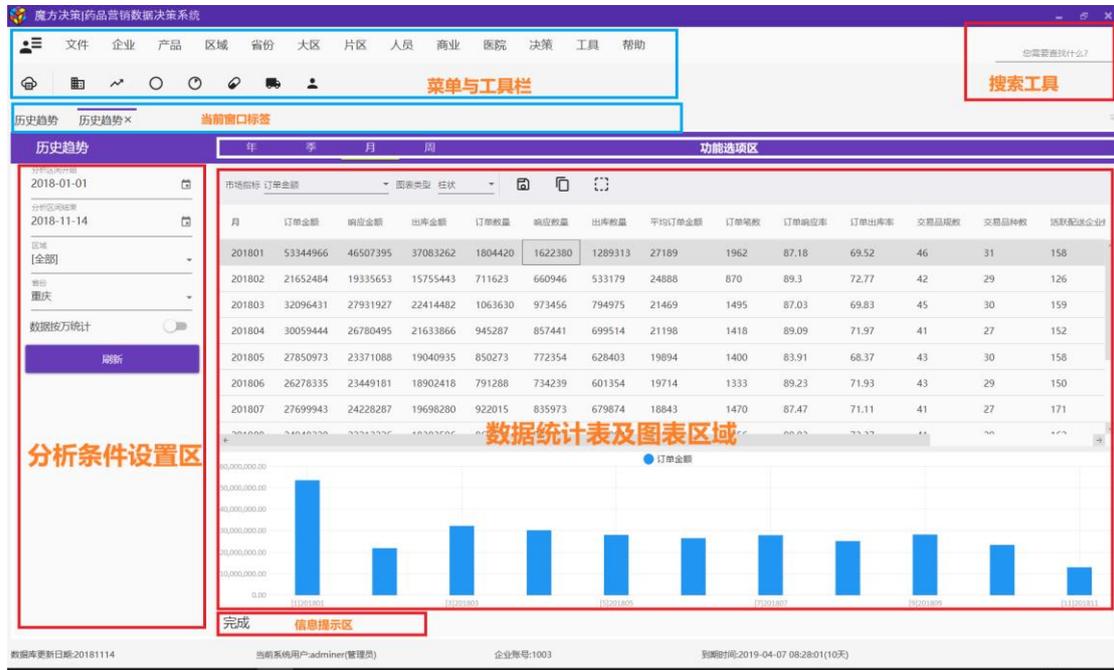
在设置企业账户窗口中，填写企业账户名称及密码，然后【保存】。

➤ 企业账户充值：

输入充值卡号，对企业账户进行【充值】。

充值卡的购买请联系售后服务。

三、程序功能区介绍



- 菜单与工具栏区：用于启动执行某一个软件功能窗口
- 当前窗口标签栏：当前打开窗口列表，用于切换窗口
- 搜索工具：关键字搜索，用于快速定位到某个分析项
- 分析条件设置区：用于设置当前分析的具体选项，包括分析区间，对比区间及其它可选项。
- 数据统计表及图表区：当前数据的可视化显示。点击数据表列头，表格数据会进行按此列排序（升序/降序）统计图表将显示当前点击的列。
- 信息提示区：当前的相关提示。

四、基础数据设置

启动方式：【文件】|【基础数据】|【具体菜单项】



基础数据设置：包括对人员、区域、大区、片区、自定义片区、产品、各省药品采购平台（药交所）信息的设置与管理。

基础设置通用工具栏



从左到右依次为：刷新/新建/删除/保存/复制全部数据/复制选择数据

- **【刷新】**：重新加载数据
- **【新建】**：新建一项记录
- **【删除】**：删除当前表格中选择的一条记录
- **【保存】**：将表格中的内容保存到文件
- **【复制全部数据】**：将表格中的全部数据复制到内存
- **【复制选择数据】**：将表格中的当前选择的数据复制到内存

(一)、人员

启动方式：**【文件】 | 【基础数据】 | 【人员】**

人员：指使用本系统的用户以及软件统计时计算的人员对象。登录系统中的**【用户名称】**即为一个人员。

在进行人员的相关分析时，系统会按照在此设定的人员所负责的业务范围（包括片区、客户、产品等相关的设定）进行数据统计。



1、添加人员

启动方式：点击工具栏图标 

这时，右侧内容窗口中【ID】会显示“新增”

保存记录

ID
8[新增]

姓名
李小路

密码
123456

是否为管理员

限定数据范围 省份 片区 产品 商业客户 终端客户

备注

在窗口中进行输入或者选择相关内容：

- 姓名：建议中文或者英文
- 密码：建议英文及数字
- 是否为管理员：开启后，该用户有管理员权限。具有管理员权限的用户有系统一切操作权限，并且其数据统计是按全部范围进行。
- 限定数据范围：当勾选某项时，该人员的数据访问及统计权限即只能访问到勾选的项。可以任意组合该人员的数据范围，系统会计算其选择范围内的各项公共最小集合。比如选择：片区+产品+商业客户，则该人员的数据访问范围为：指定片区的指定产品的指定客户。



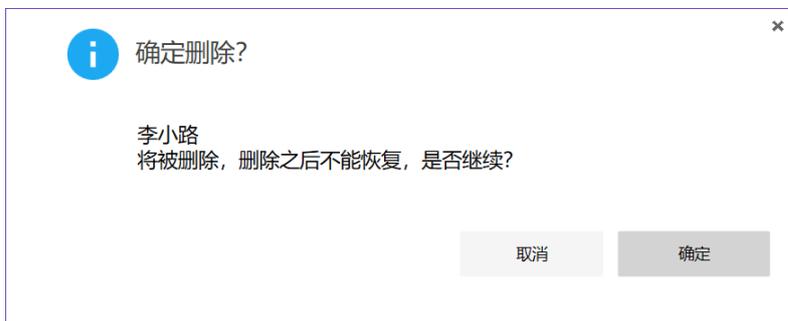
设置完成后，点击【保存数据】

2、删除人员

启动方式：在表格中选择要删除的人员，点击工具栏图标



系统提示窗口中点击【确定】，则删除当前记录。



3、编辑人员

启动方式：在表格中用鼠标点击选择一条记录，右侧内容窗口会自动进入编辑状态。

进行相关信息的修改后，点击【保存记录】

4、导出数据到文件

启动方式：点击工具栏图标 ，在保存窗口中输入文件名称，按【保存】。

功能描述：保存的文件为*.csv 格式，可以在 Excel, Word 等软件中打开。

注：本软件中此图标均为此功能。



5、复制表格内容到内存

启动方式：点击工具栏图标 

功能描述：系统将复制当前表格中的所有记录数据到内存。在其它应用程序中使用数据可进行“粘贴”或者使用快捷键 Ctrl+V。

如果只想复制选择记录数据到内存，请点击工具栏图标 。

注：本软件中上述图标均为类似功能。

(二)、区域

功能描述：区域用于对全国市场进行一级划分。

区域是统称，指多个省份的集合，它可以是地理区域，也可以是某个销售公司或者部门等。

示例：组织企业的全国一级营销机构。

比如：建立一个“西南区”，包含重庆、四川、贵州、云南

再如：建立一个“西南销售公司”，同样包含重庆、四川、贵州、云南

虽然名称不同，但其所统计的数据范围是一致的。

所以区域的名称可以按企业的营销机构进行设置，便于管理。

具体操作方法类似本节第（一）条，人员。

(三)、大区

大区通常用于划分某一个省/直辖市/自治区。用于组织省级销售市场



部的架构。

系统中的大区是统称，通常指多个区县级市场的集合，它的名称也可以根据需要自定义。

具体操作方法类似本节第（一）条，人员。

(四)、片区

片区通常指向某个区县级市场，它的名称通常来自于当前数据库的记录。

具体操作，参见本节第（一）条，人员。

片区的管理是系统自动的，一般不需建议进行操作。

(五)、自定义片区

自定义片区能将某一个特定的医疗机构的片区定义为想要的名称。

自定义片区具有优先权，当系统检测到存在自定义片区时，会按照您的定义进行相关分析。

- 如果某家医疗机构的片区为空白或者不符合要求，可在此进行定义。

具体操作方法类似本节第（一）条，人员。



(六)、交易平台信息

交易平台信息保存企业访问各省药品集中采购平台/招标平台/药品交易所等的账号数据。系统获取流向数据时需要使用该信息。

注：数据仅保存到您的计算机中，我们不会收集您的任何数据信息，请放心使用。

具体操作方法类似本节第（一）条，人员。

五、快捷查询

功能描述：快速定位到要分析的目标。

操作方式：

- 1、鼠标点击主窗口右上角  查询文本框。
- 2、输入关键字，例如：重庆
- 3、系统将显示出“重庆”相关的项目



- 4、可用键盘上下键进行选择，然后按回车键即可导航到目标项目。



也或以用鼠标选择一条项目，然后点击 。

注：关键字字符越多搜索结果越少，定位越准确。

第四章、市场分析

一、企业分析

启动方式：主窗口菜单【企业】|【具体各项】

企业分析功能的数据汇总层级属于较大级别，适合需要了解整体市场及区域性、分类性分析。

企业分析菜单一共计 10 大类别的分析。见下图。



(一)、历史销售趋势指标

启动方式：主窗口菜单【企业】|【趋势分析】

➤ 功能描述：分析企业总体营销趋势情况

1. 历史销售情况趋势统计表

- 年度：按年度统计历史销售趋势



- 季度：按季度统计历史销售趋势
- 月度：按月度统计历史销售趋势
- 每周：按每周统计历史销售趋势

2. 历史销售情况趋势统计图

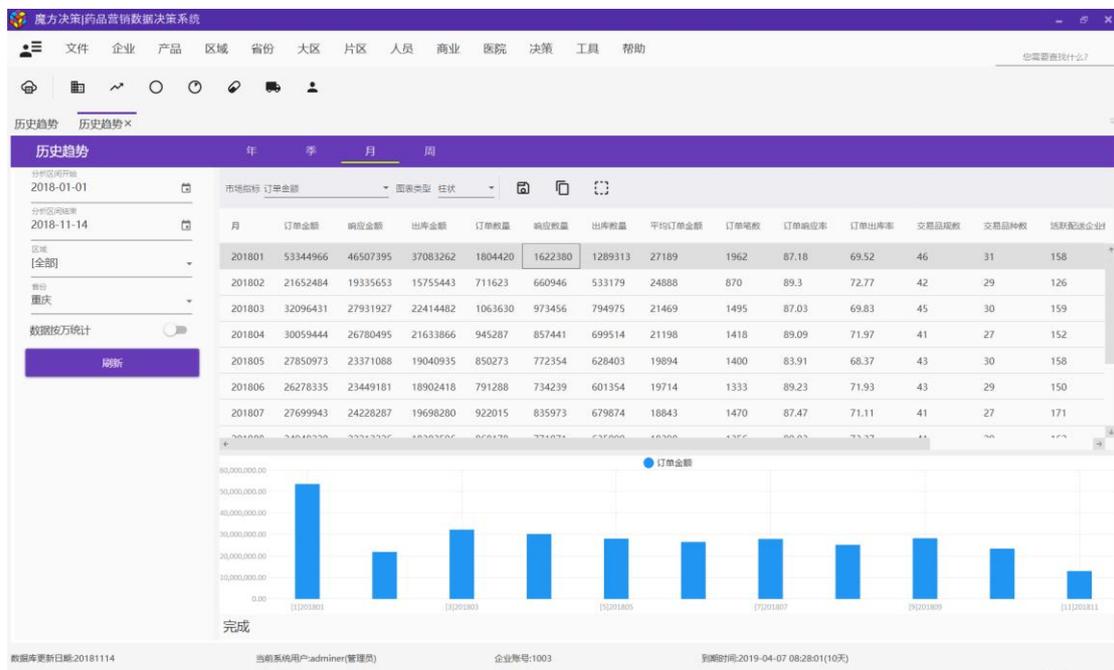
- 柱状统计图
- 折线统计图
- 曲线统计图
- 阶梯统计图
- 饼形统计图
- 区域统计图

3. 销售指标统计

- 订单金额：药品采购订单的下单金额
- 出库金额：配送客户实际出库的产品金额
- 响应金额：配送客户实际响应的金额
- 订单数量：药品采购订单的下单产品数量
- 出库数量：配送客户实际出库的产品数量
- 响应数量：配送客户实际响应的产品数量
- 平均订单金额：期间订单的平均订单金额
- 平均订单数量：期间订单的平均订单数量
- 订单笔数：期间药品交易的订单条数
- 订单响应率：响应金额占订单金额的比例

- 订单出库率：出库金额占订单金额的比例
- 交易品规数：期间交易的品种（区分规格后）的数量
- 交易品种数：期间交易的品种（不区分规格后）的数量
- 活跃配送企业数：期间发生业务的配送商业公司数量
- 活跃医疗机构数：期间发生业务的医疗机构数量
- 基准增长率：基于当前统计周期第一期的增长率。

4、可按区域、省区、产品组合统计数据



➤ 启动方式

- 1、 选择要分析的时间，默认是当前最新数据所在的年份。
- 2、 选择区域或者省份，如果您选择了某个区域或者省份，则分析结果仅为您限定的具体区域中的某个省份。
- 3、 点击【刷新】
- 4、 市场分析指标及图表类型，可以在数据显示区的工具栏中切换。

(二)、区域中心

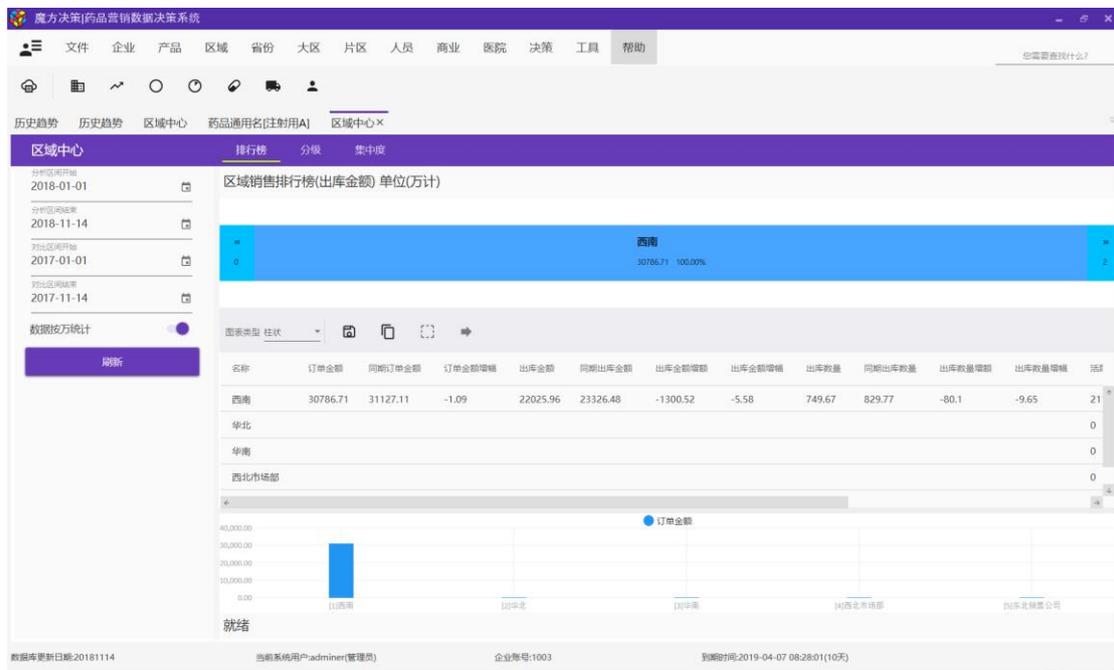
启动方式：主窗口菜单【企业】|【区域中心】

功能描述：各区域的聚合主页，显示排行榜、集中度及分级统计。

➤ 区域排行榜：用于查看区域或者企业自定义的一级市场机构的营销情况汇总分析。

包含的数据指标有订单金额、同期订单金额、订单金额增幅、出库金额、同期出库金额、出库金额增额、出库金额增幅、出库数量、同期出库数量、出库数量增额、出库数量增幅、活跃配送企业数、同期活跃配送企业数、活跃医疗机构数、同期活跃医疗机构数等。(数据指标具体项目本文后面不再具体描述)。

注：“同期”指用户定义的对比区间，不一定是“去年同期”。下同。



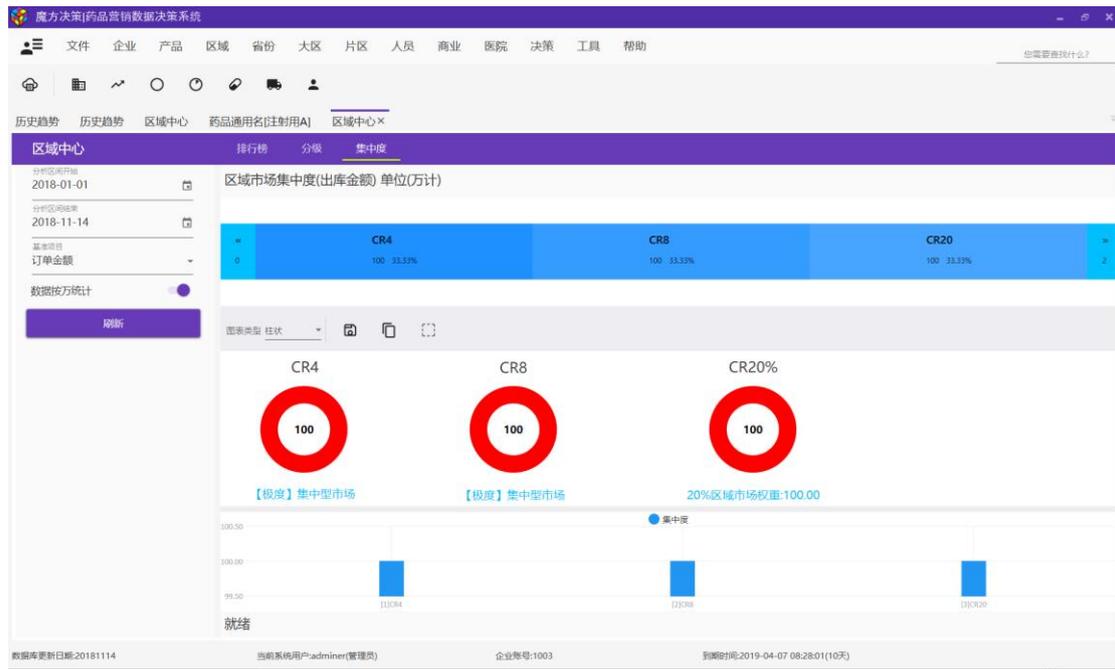
➤ 集中度分析

分析总体市场的营销构成情况，按区域为维度进行统计。

CR4：表示销售排名前 4 的区域占总体市场销售的比例。

CR8、CR20 同理。

集中度是对整个市场结构集中程度的测量指标，用来衡量市场营销因子势力的重要量化指标。

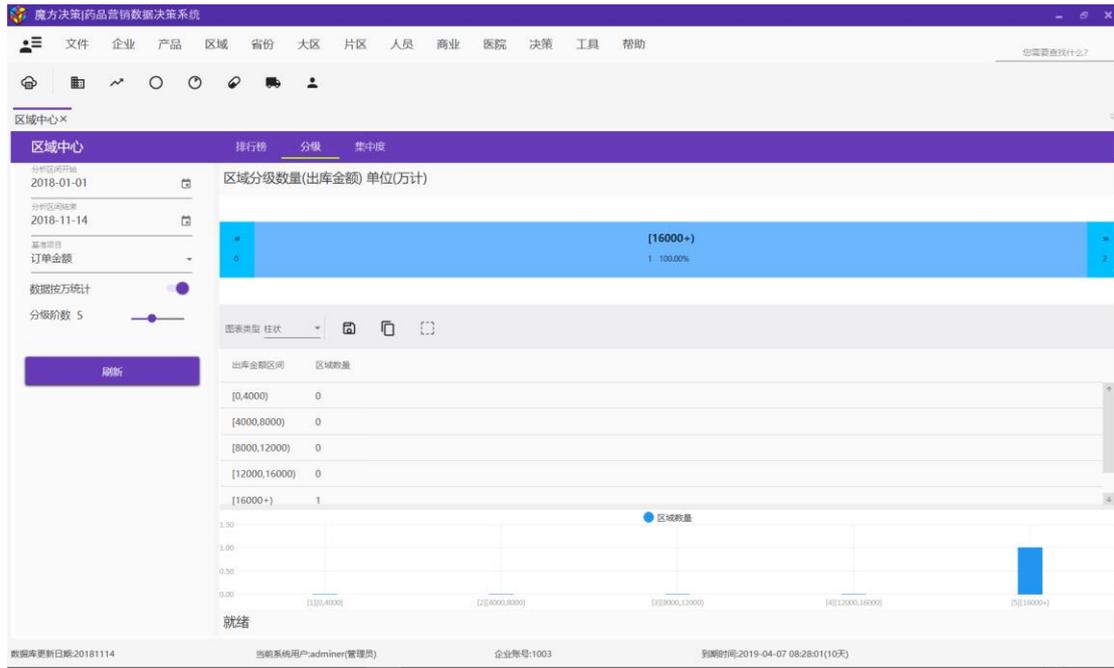


➤ 分级

分级统计：表示当前项目按级别进行分类计数。比如可以统计出销售金额在某个区间的产品有多少个。

分级阶数： 用于调整将整体划分为多少个阶段。

如果最大为 100，最小为 0，则分 5 级的话，每级刚好 20。



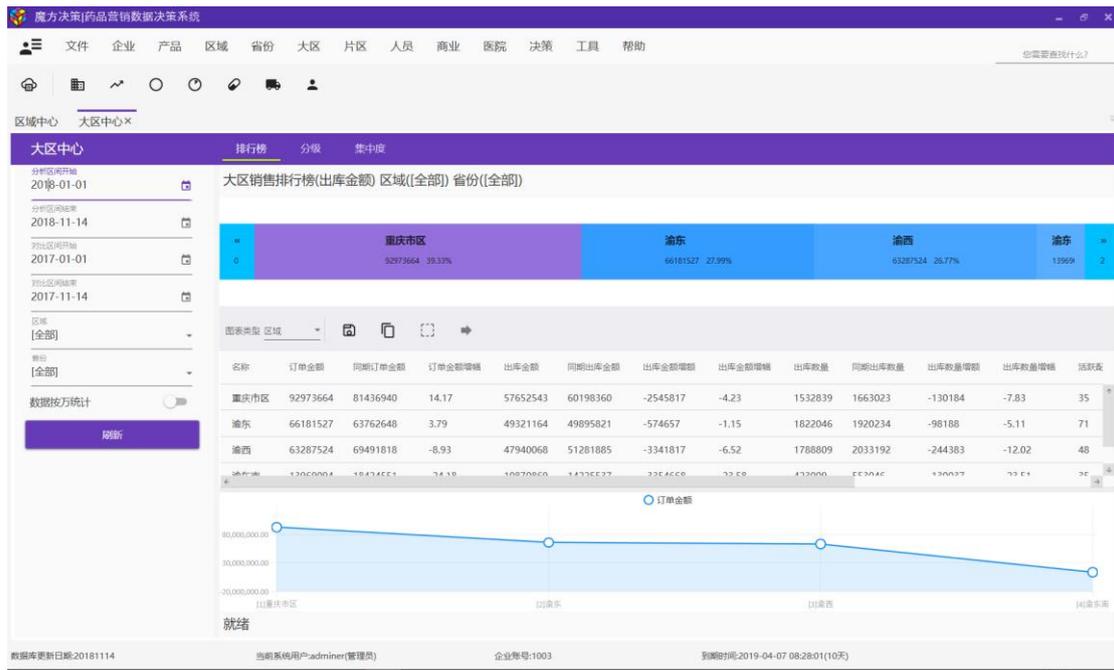
操作方式：设置好统计区间及统计基础项目（可按相关金额及数量统计），然后点击【刷新】。

(三)、大区中心

启动方式：主窗口菜单【企业】|【大区中心】

功能描述：各区域的聚合主页，显示排行榜、集中度及分级统计。

类似于“区域中心”，请参考本节（二）“区域中心”。



(四)、省份中心

启动方式：主窗口菜单【企业】|【省份中心】

功能描述：各省份（直辖市）的聚合主页，显示排行榜、集中度及分级统计。

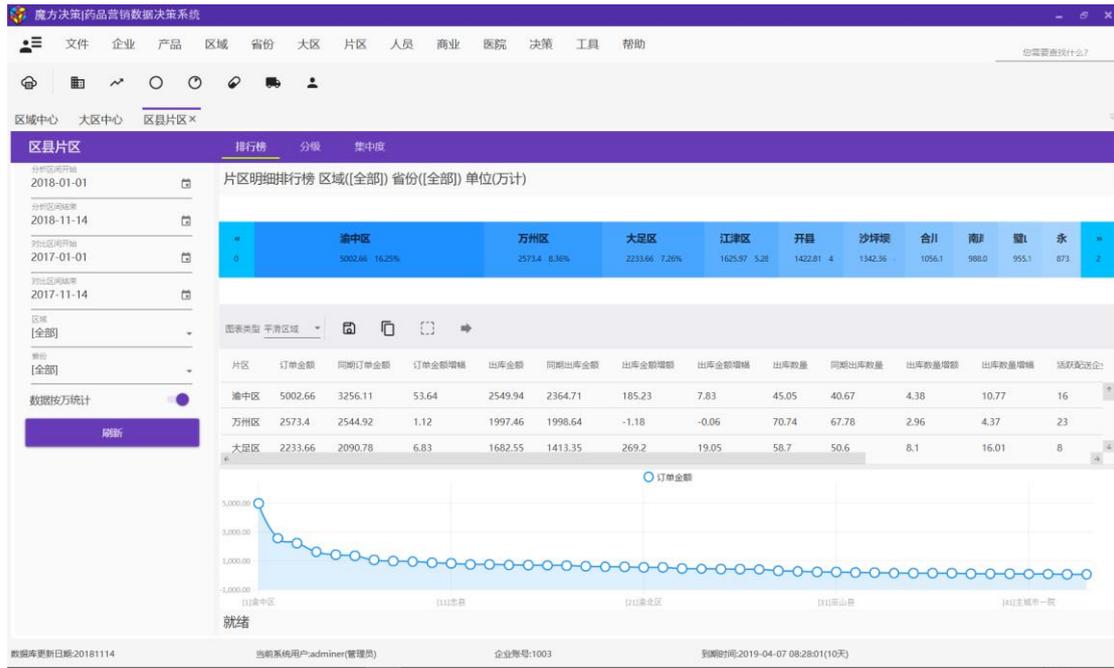
类似于“区域中心”，请参考本节（二）“区域中心”。

(五)、区县片区

启动方式：主窗口菜单【企业】|【区县片区】

功能描述：各区县及自定义片区的聚合主页，显示排行榜、集中度及分级统计。

类似于“区域中心”，请参考本节（二）“区域中心”。



(六)、产品中心

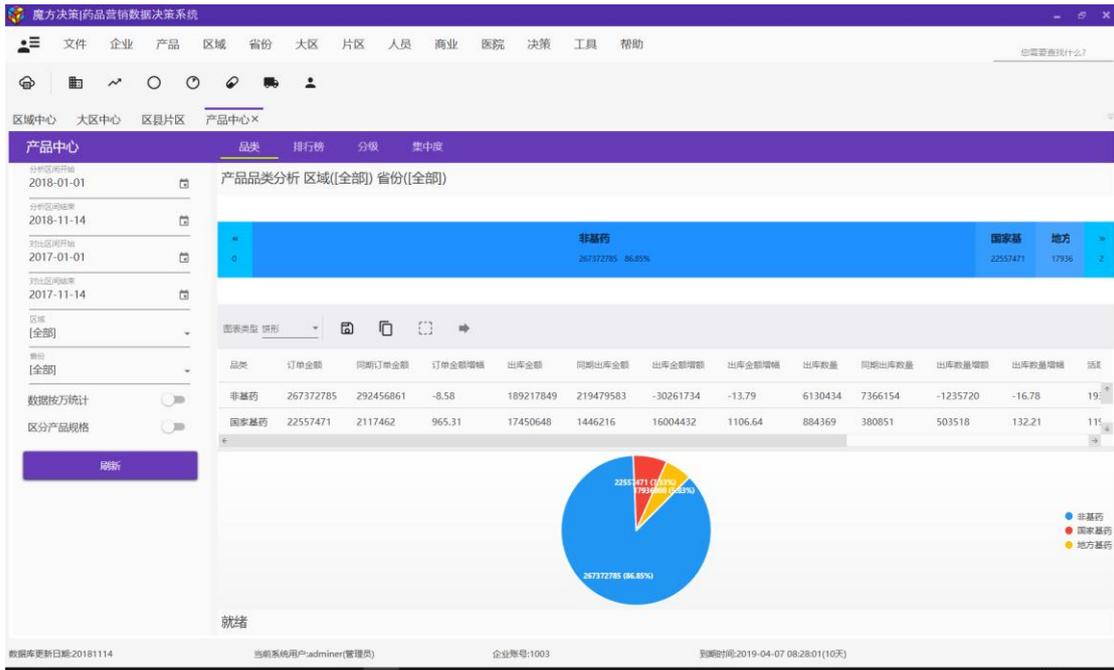
启动方式：主窗口菜单【企业】|【产品中心】

功能描述：各产品的聚合主页，显示排行榜、集中度及分级统计。

类似于“区域中心”，请参考本节（二）“区域中心”。

产品可按通用名、商品名及是否区分规格来统计。

注：由于不一定每个药品都有商品名称，建议日常分析以通用名来进行。

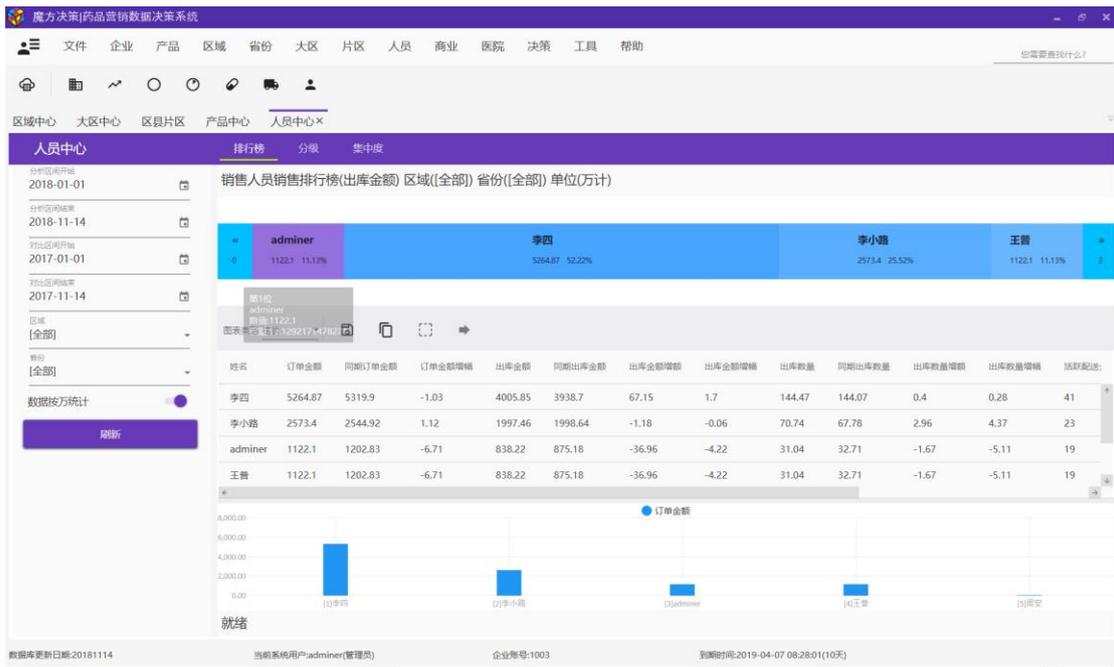


(七)、人员中心

启动方式: 主窗口菜单【企业】|【人员中心】

功能描述: 各销售人员的聚合主页, 显示排行榜、集中度及分级统计。

类似于“区域中心”, 请参考本节(二)“区域中心”。

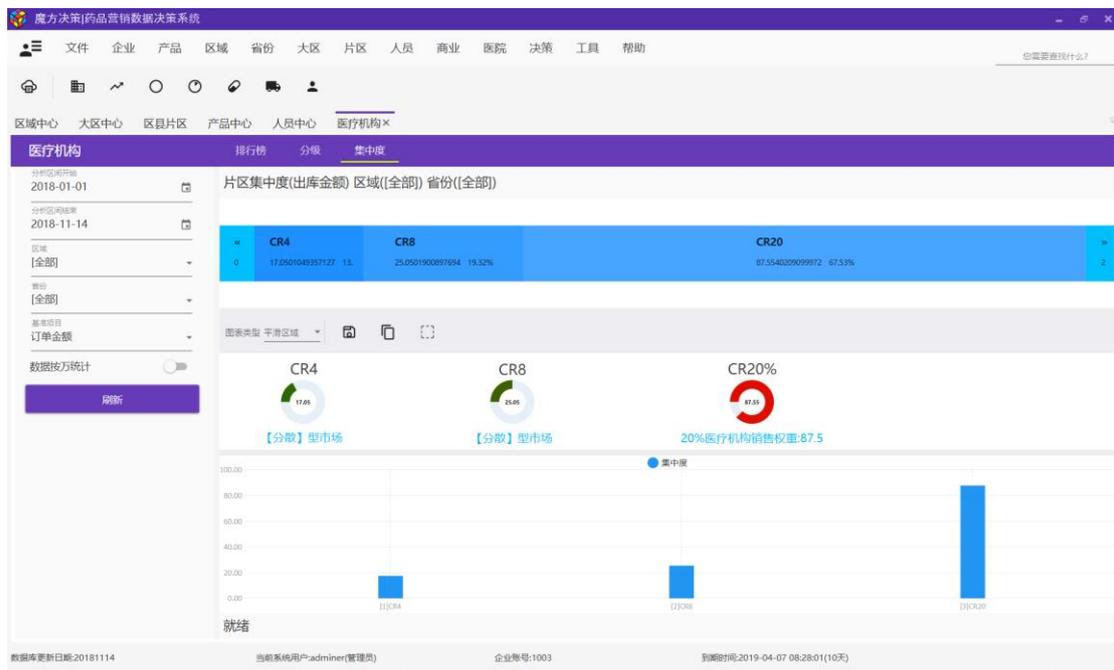


(八)、医疗机构

启动方式：主窗口菜单【企业】|【医疗】

功能描述：各医疗机构（医院）的聚合主页，显示排行榜、集中度及分级统计。

类似于“区域中心”，请参考本节（二）“区域中心”。



(九)、配送企业

启动方式：主窗口菜单【企业】|【配送企业】

功能描述：各配送企业的聚合主页，显示排行榜、集中度及分级统计。

类似于“区域中心”，请参考本节（二）“区域中心”。



(十)、生产企业

启动方式：主窗口菜单【企业】|【生产企业】

功能描述：各生产企业（如果企业有多个生产企业）的聚合主页，显示排行榜、集中度及分级统计。

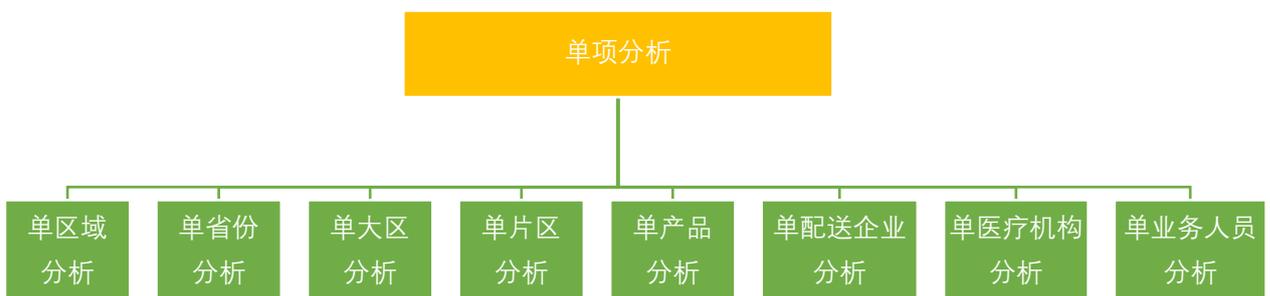
类似于“区域中心”，请参考本节（二）“区域中心”。

二、单项分析

启动方式：主窗口菜单【企业】|【具体各项】

单项分析功能的数据定位到具体某一个项目，适合需要了解该项目的详细经营动态。如果您想了解某个业务员、片区、医院等的状况，则使用本功能。

单项分析一共计 8 大类别的分析。见下图。





(一)、单产品分析

- 启动方式：主窗口菜单【产品】|【某个产品名称】

注：系统默认显示最近一年的销售排名前 20 名到【产品】菜单中，如果你想增加显示数量，可到【文件】|【系统设置】中设置，最多可以 50 个。

未在菜单项显示的产品分析进入方法：

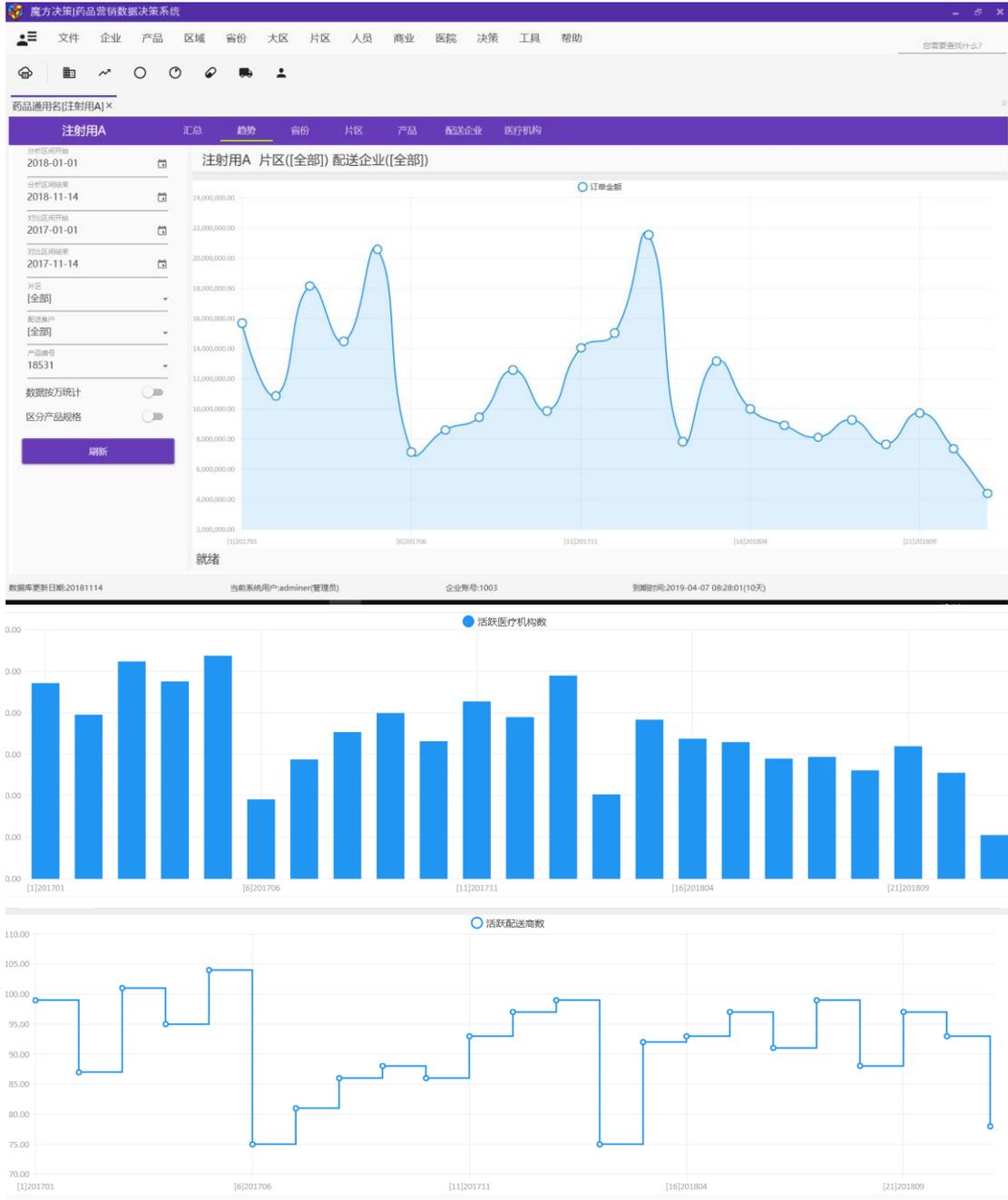
点击主窗口右上角 ，输入关键字定位到产品。

快捷查询的操作方式，参考第三章第五节。

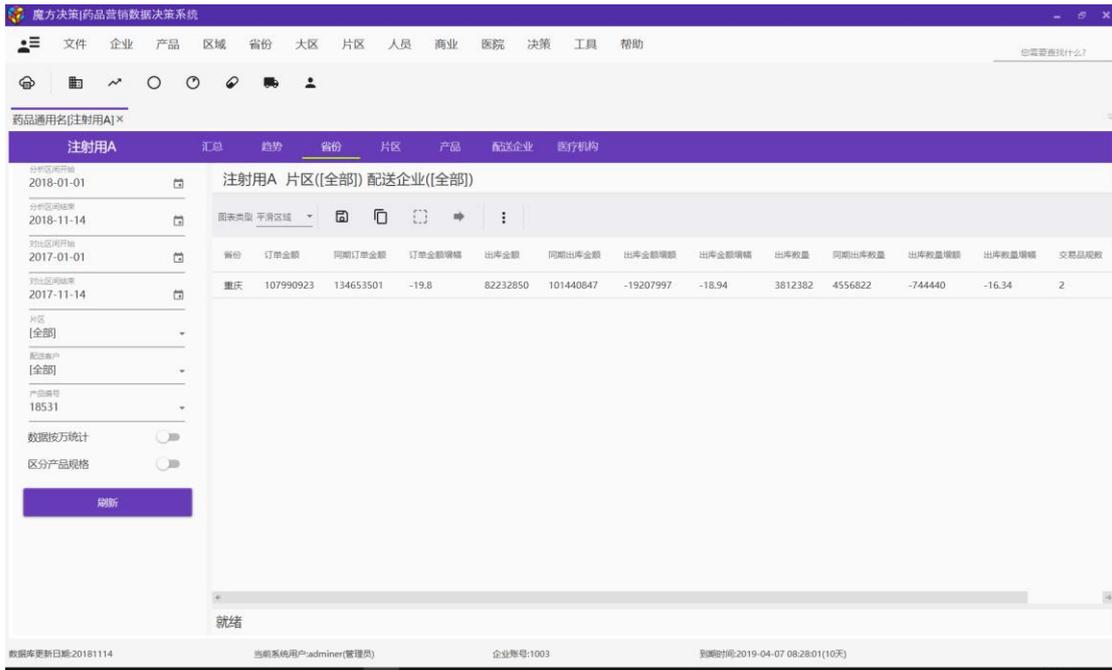
- 功能描述：

1、分析产品销售情况

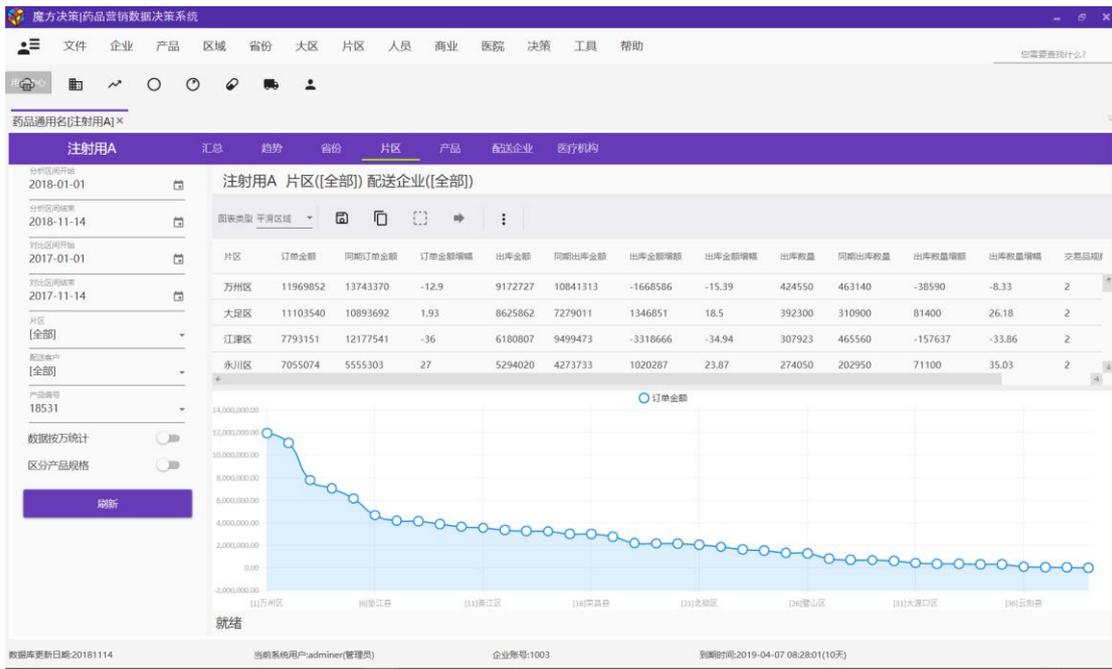
- 1) 任意时刻产品销售指标分析(订单金额、响应金额、出库金额、收货金额、订单数量、响应数量、出库数量、收货数量、交易品规数、交易品种数、活跃医疗机构数、活跃配送商数、订单平均金额、订单笔数)
- 2) 产品任意区间(同比/环比/自定义)销售情况对比
- 3) 产品历史销售趋势(按月统计)：分析产品历史的销售趋势，包括金额、数量、活跃医疗机构数、活跃配送客户数量等十余项指标。



4) 产品各省份销售情况排行分析



5) 产品各片区销售情况排行分析



6) 产品各配送企业配送情况排行分析 (图表与上类似, 略)

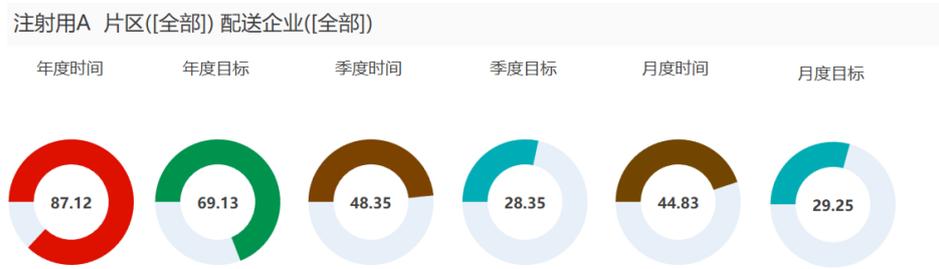
7) 产品各医疗机构销售情况排行分析 (图略)

8) 产品各规格销售情况排行分析 (图略)



2、当前产品指标完成进度分析

该产品当前的时间进度及目标完成进度指标指示。



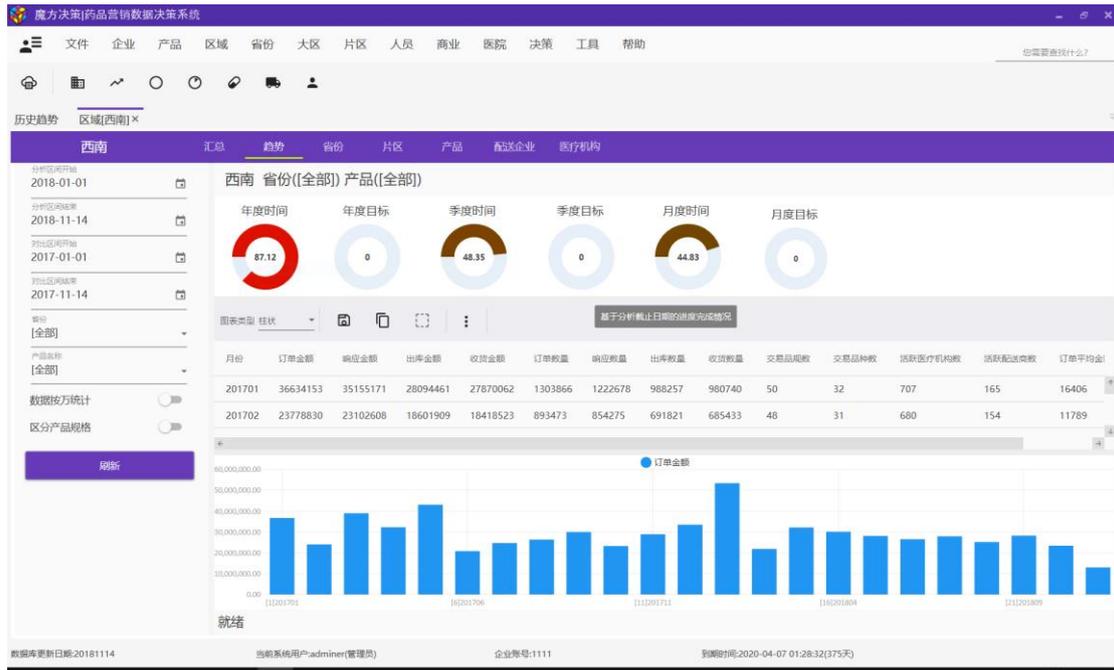
(二)、单区域分析

➤ 启动方式：主窗口菜单【区域】|【某个区域名称】

如果菜单没显示该项，则从快捷查询栏输入以启动单区域分析。

功能描述：分析某个区域市场销售情况，包括整体情况、历史趋势、所辖省份、片区、产品、医疗机构、配送企业等。类似于单产品分析。

主要操作方式请参考本节（一）单产品分析。



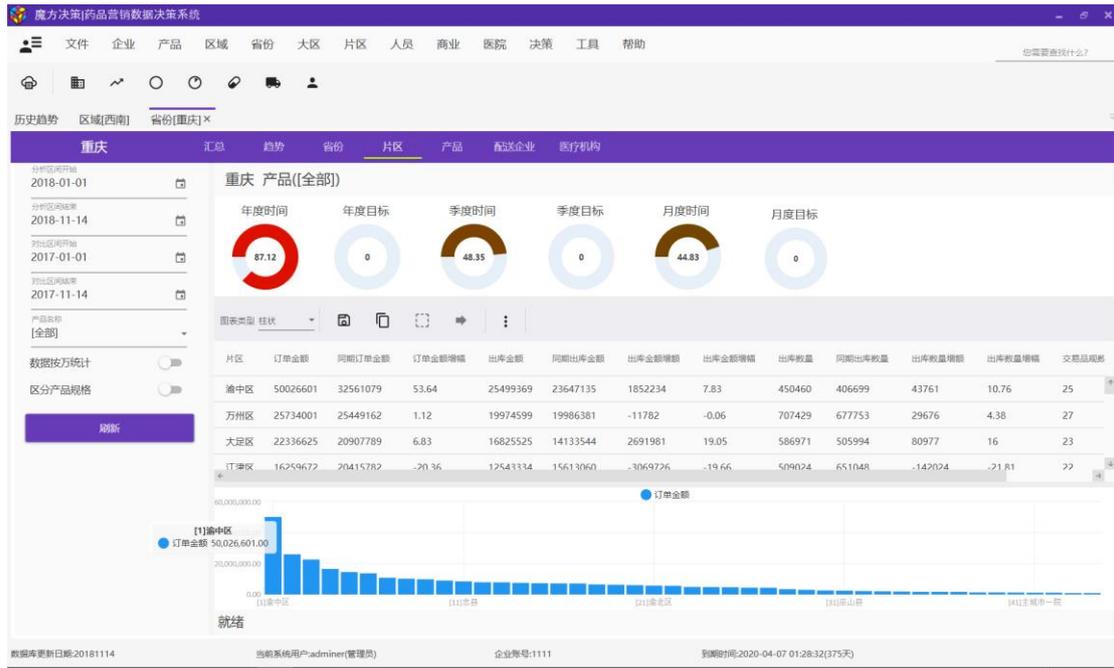
(三)、单省份分析

➤ 启动方式：主窗口菜单【省份】|【某个省名称】

如果菜单没显示该项，则从快捷查询栏输入以启动单区域分析。

功能描述：分析某个省份市场销售情况，包括整体情况、历史趋势、所辖省份、片区、产品、医疗机构、配送企业等。类似于单产品分析。

主要操作方式请参考本节（一）单产品分析。



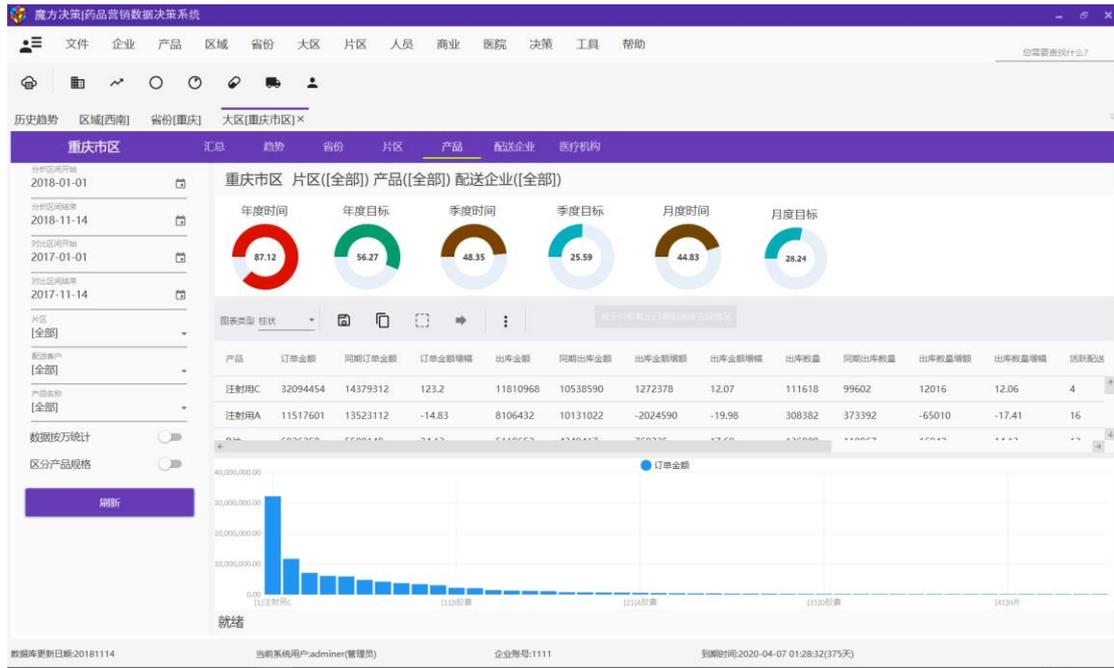
(四)、单大区分析

➤ 启动方式：主窗口菜单【大区】|【某个大区名称】

如果菜单没显示该项，则从快捷查询栏输入以启动单区域分析。

功能描述：分析某个大区市场销售情况，包括整体情况、历史趋势、所辖省份、片区、产品、医疗机构、配送企业等。类似于单产品分析。

主要操作方式请参考本节（一）单产品分析。



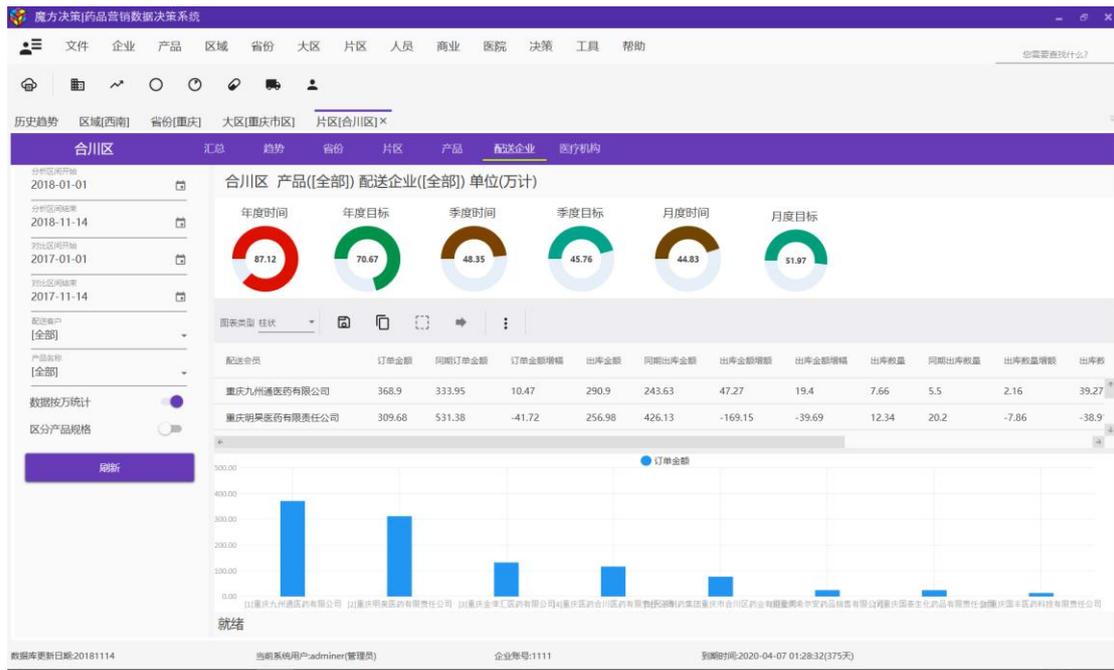
(五)、单区县/片区/自定义片区分析

➤ 启动方式：主窗口菜单【片区】|【某个片区名称】

如果菜单没显示该项，则从快捷查询栏输入以启动单区域分析。

功能描述：分析某个片区市场销售情况，包括整体情况、历史趋势、所辖省份、片区、产品、医疗机构、配送企业等。类似于单产品分析。

主要操作方式请参考本节（一）单产品分析。



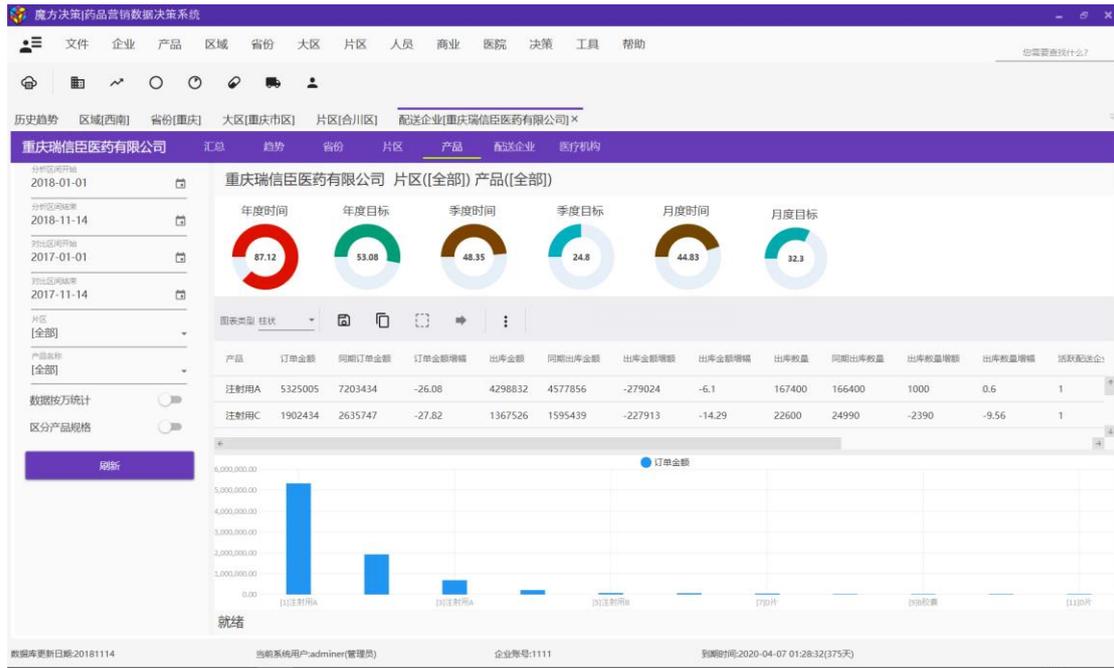
(六)、单配送企业分析

➤ 启动方式：主窗口菜单【商业】|【某个企业名称】

如果菜单没显示该项，则从快捷查询栏输入以启动单区域分析。

功能描述：分析某个商业配送企业市场销售情况，包括整体情况、历史趋势、所辖省份、片区、产品、医疗机构、配送企业等。类似于单产品分析。

主要操作方式请参考本节（一）单产品分析。



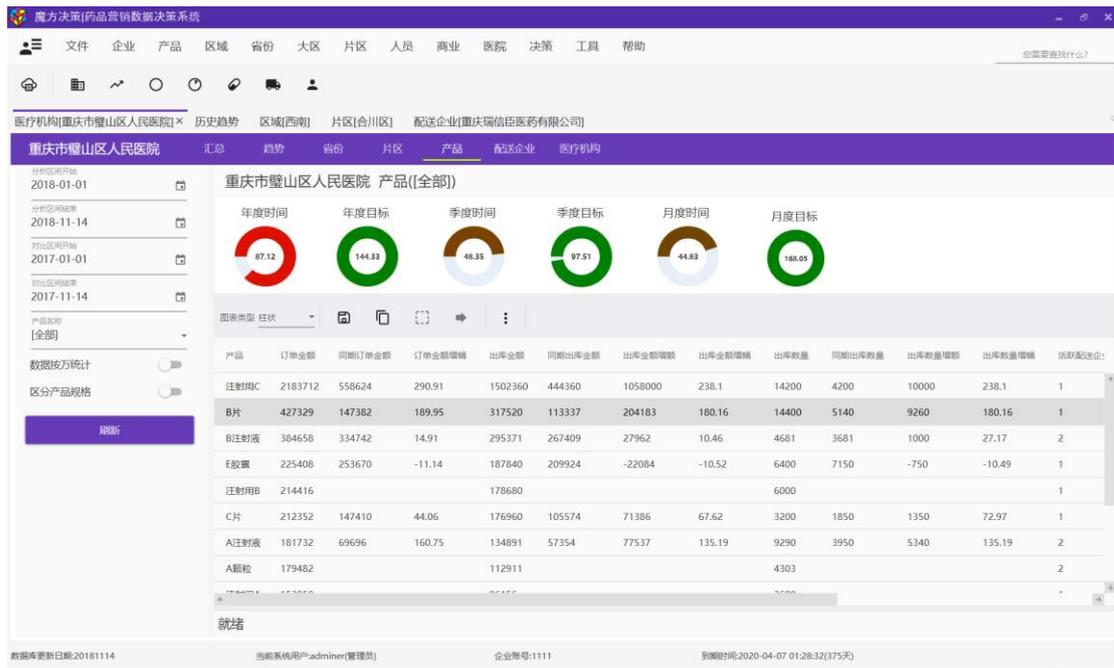
(七)、单医疗机构分析

➤ 启动方式：主窗口菜单【医院】|【某个医疗机构名称】

如果菜单没显示该项，则从快捷查询栏输入以启动单区域分析。

功能描述：分析某个医疗机构市场销售情况，包括整体情况、历史趋势、所辖省份、片区、产品、医疗机构、配送企业等。类似于单产品分析。

主要操作方式请参考本节（一）单产品分析。



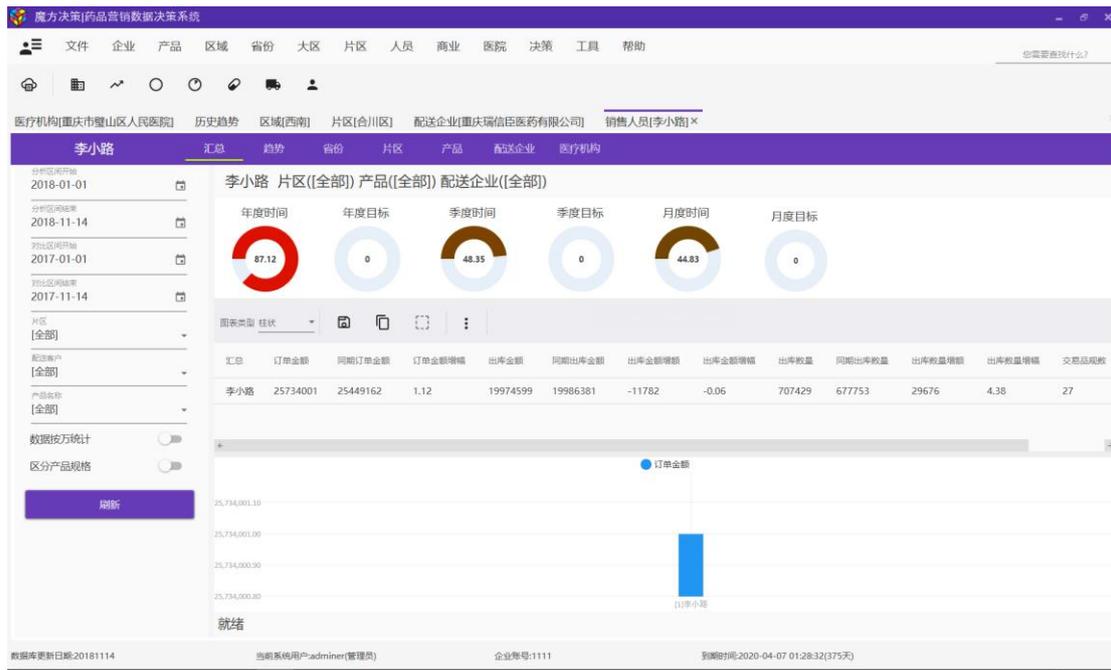
(八)、单业务人员分析

➤ 启动方式：主窗口菜单【人员】|【某个人员名字】

如果菜单没显示该项，则从快捷查询栏输入以启动单区域分析。

功能描述：分析某个业务人员市场销售情况，包括整体情况、历史趋势、所辖省份、片区、产品、医疗机构、配送企业等。类似于单产品分析。

主要操作方式请参考本节（一）单产品分析。



第五章、决策与管理工具

决策与管理工具提供一套从市场报表、营销计划制订、实时目标进度跟踪、业务线路管理、市场监管、KPI 考核、销售评估等全程市场营销决策与管理工具，为企业决策及管理提供有力的科学保障。

一、日常经营报表

1、月报

启动方式：主窗口菜单【决策】|【经营报表】|【月报】

功能描述：

- (1) 按整月为统计区间统计当前市场营销情况并汇总为数据表。所以“去年同期”统计的是对应月份整月数据。(不同于目标



实时进度监控)。

(2) 月报可按金额或者数量进行统计。

(3) 月报可按下列不同统计维度汇总。

- 产品月报
- 区域月报
- 省份月报
- 大区月报
- 片区月报
- 销售人员月报

魔方决策|药品营销数据决策系统

文件 企业 产品 区域 省份 大区 片区 人员 商业 医院 决策 工具 帮助

经营报表>产品月报

经营报表>产品月报 产品 区域 省份 大区 片区 销售人员

报告日期: 201811

工作年度: 201811

响应

按数量统计

数据按万统计

生成报表

产品	本期金额	本期计划	本期完成进度	上年同期	同比增额	同比增幅	本年累计	本年计划	本年完成进度
A注射液	4.93	30	16.43	30.16	-25.23	-83.65	300.1	356	84.3
A片	6.32	31	20.39	28.87	-22.55	-78.11	257.04	371	69.28
A胶囊	57.74	141	40.95	146.72	-88.98	-60.65	1350.1	1693	79.75
A颗粒	6.07	12	50.58	11.37	-5.3	-46.61	124.23	148	83.94
B注射液	27.33	67	40.79	79.36	-52.03	-65.56	690.29	804	85.86
B片	69.73	154	45.28	143.39	-73.66	-51.37	1555.19	1846	84.25
B胶囊	3.27	8	40.88	6.61	-3.34	-50.53	78.05	95	82.16
C注射液	8.09	14	57.79	21.99	-13.9	-63.21	132.89	164	81.03
C片	36.69	75	48.92	47.59	-10.9	-22.9	795.72	897	88.71
C胶囊	1.85	5	37	4.29	-2.44	-56.88	44.5	60	74.17
D注射液	27.55	108	25.51	115.37	-87.82	-76.12	1161.08	1296	89.59
D片	8.28	15	55.2	12.99	-4.71	-36.26	150.08	176	85.27
D胶囊	0	3	0	2.93	-2.93	-100	26.37	31	85.06
E片	0.02	1	2	0	0.02	NaN	8.84	16	55.25

完成

数据库更新日期:20181114 当前系统用户:admin(管理员) 企业账号:1111 到期时间:2020-04-07 01:28:32(375天)

魔方决策(药品营销数据决策系统)

文件 企业 产品 区域 省份 大区 片区 人员 商业 医院 决策 工具 帮助

您需要查找什么?

经营报表>产品月报

经营报表>区域月报

产品 区域 省份 大区 片区 销售人员

201811

汇总数据响应

按数量统计

数据按万统计

生成报表

名称	本期金额	本期计划	本期完成进度	上年同期	同比增额	同比增幅	本年累计	本年计划	本年完成进度
华北	0	0	0	0	0	NaN	0	0	0
华南	0	0	0	0	0	NaN	0	0	0
西南	1155.89	2695	42.89	2717.47	-1561.58	-57.46	27381.19	33908	80.75
西北市场部	0	0	0	0	0	NaN	0	0	0
东北销售公司	0	0	0	0	0	NaN	0	0	0

完成

数据库更新日期:20181114 当前系统用户:adminer(管理员) 企业账号:1111 到期时间:2020-04-07 01:28:32(375天)

魔方决策(药品营销数据决策系统)

文件 企业 产品 区域 省份 大区 片区 人员 商业 医院 决策 工具 帮助

您需要查找什么?

经营报表>产品月报

经营报表>销售人员月报

产品 区域 省份 大区 片区 销售人员

201811

汇总数据响应

按数量统计

数据按万统计

生成报表

姓名	本期金额	本期计划	本期完成进度	上年同期	同比增额	同比增幅	本年累计	本年计划	本年完成进度
adminer	0	2826	0	0	0	NaN	0	33908	0
周安	191.27	389	49.17	357.89	-166.62	-46.56	3866.92	4665	82.89
李四	252.45	483	52.27	577.08	-324.63	-56.25	4880.93	5791	84.28
李小路	162.48	0	0	263.89	-101.41	-38.43	2425.42	0	0
王晋	41.92	103	40.7	114.61	-72.69	-63.42	1054.34	1241	84.96

完成

数据库更新日期:20181114 当前系统用户:adminer(管理员) 企业账号:1111 到期时间:2020-04-07 01:28:32(375天)

2、季报

启动方式: 主窗口菜单【决策】|【经营报表】|【季报】

功能描述: 按整季为统计区间统计当前市场营销情况并汇总为数据表。



请参考本节月报。

3、年报

启动方式：主窗口菜单【决策】|【经营报表】|【年报】

功能描述：按整年为统计区间统计当前市场营销情况并汇总为数据表。

请参考本节月报。

二、市场二维透视

启动方式：主窗口菜单【决策】|【市场二维透视】|【具体项目】

功能描述：

以二维表显示（列 Y 与行 X）所对应的项目，在指定区间的销售统计表。项目包括（订单金额/响应金额/出库金额/订单数量/响应数量/出库数量等）。

1、产品>月份透视表

功能描述：将产品与阶段性时间（每个月）相关联进行分阶段汇总。

这样不但能看清每个产品在每个月的销售情况，也能看清楚每个月中各个产品的销售情况。

魔方决策(药品营销数据决策系统)

文件 企业 产品 区域 省份 大区 片区 人员 商业 医院 决策 工具 帮助

历史趋势 产品>月份报表

产品>月份报表[区域(全部) 省份(全部) 大区(全部) 片区(全部) 产品(全部)]

分析区域开始: 2018-01-01

分析区域结束: 2018-11-14

区域: [全部]

省份: [全部]

大区: [全部]

片区: [全部]

基础项目: 订单金额

产品名称: [全部]

数据按万统计:

区分产品规格:

刷新

产品月份	201801	201802	201803	201804	201805	201806	201807	201808	201809	201810	201811	合计
注射用A	21556717	7823856	13180099	10000589	8911399	8117488	9264969	7643764	9737580	7359811	4394650	107990922
注射用B	1554096	1013311	1175629	1832003	1211154	1562843	2047016	2946235	3396428	3212693	1547246	21498654
C胶囊	76173	29976	55508	55446	36861	48222	59622	51045	45341	56656	26434	541284
B片	2127398	614804	1543181	1474897	1508548	1590429	2022512	1468557	1710849	1972571	695011	16728757
B胶囊	216181	48978	51960	88078	66607	44571	111373	68840	74134	52380	33974	857076
A胶囊	1786340	958188	1389239	1637044	1565323	1456066	1221520	2470019	1157317	1150606	592336	15383998
A注射液	605563	199438	228623	337956	647408	313657	283617	193976	210073	163535	38670	3222516
D片	155680	126747	143006	185514	130777	143654	142763	172999	187514	125202	83075	1596931
胶囊	704830	424032	603125	614764	467739	669774	421561	522836	691731	558982	177202	5856576
B注射液	1273761	418652	1017303	727799	697881	675261	614420	461361	664095	472953	288856	7312342
C注射液	141096	77814	38386	124500	188791	153482	220299	135880	209511	116160	80888	1486807
C片	902894	313750	795590	724386	816361	768117	1094343	749337	968192	623917	373540	8130427
注射用C	12691766	5238407	6435766	7107632	6750851	6134652	5555366	3633374	4807823	3545375	2920364	64821376
注射用D	5374020	2451964	2119250	1705661	1763962	887860	1936619	1828699	1786108	1590079	616257	22060479

数据处理完成。共33条记录。

数据库更新日期:20181114 当前系统用户:admin(管理员) 企业账号:1111 更新时间:2020-04-07 01:28:32(375天)

2、片区>产品透视表

功能描述：将片区与产品相关联进行分阶段汇总。

这样不但能看清每个片区在据统计区间的各个产品的销售情况，也能看清楚每个产品在各个片区的销售情况。

魔方决策(药品营销数据决策系统)

文件 企业 产品 区域 省份 大区 片区 人员 商业 医院 决策 工具 帮助

历史趋势 产品>月份报表 片区>产品报表

片区>产品报表[区域(全部) 省份(全部) 大区(全部) 片区(全部) 产品(全部)]

分析区域开始: 2018-01-01

分析区域结束: 2018-11-14

区域: [全部]

省份: [全部]

大区: [全部]

片区: [全部]

基础项目: 订单金额

产品名称: [全部]

数据按万统计:

区分产品规格:

刷新

片区产品	A注射液	A片	A胶囊	A颗粒	B注射液	B片	B胶囊	C注射液	C片	C胶囊	D注射液	D片	D胶囊	E注射液	E片	E粒
垫江县	340590		192548	47225	171127					1815			9864	1187		35
南川区			33079		68148	162203	13468			7683		14262	18742			19
云阳县	210752	29320	279729		601960	163112				102975		13694			182	31
彭水县	354523		78252	24693	367809	282288		6640		19439			6902			35
丰都县			230138	18900	35210	311916				2265						56
涪陵区					147019	241689				699		47002				3643
北碚区			387499	27109	21940	190495	21255	238896	5081		106270					23
潼南区	235093		4316568		171884	336933	76338	24900	770639	970	5861688	1059430				364
大足区	27350	18475	206355	154046	399404	1077650	1347		159264	28140		25006				36
奉节县	31967	902	395473		57169					33150		8225				109
合川区	81477	72173	1140084		16571	612132	6886	454434	291121	30525		26215				13
秀山县			45936	62928	6436	4769			424704	27060						
万州区	174	8571	669876		1567962	306538	300	11405	132720	55220		1841	25644	5044		16
开县	198428		2413524		527514	42918	300			23190	1102080	47866		1301	474	18

数据处理完成。共44条记录。

数据库更新日期:20181114 当前系统用户:admin(管理员) 企业账号:1111 更新时间:2020-04-07 01:28:32(375天)



下列各二维透视表实现不同的市场透视，具体参考本节 1、2。

3、片区>月份透视表

4、省份>产品透视表

5、省份>月份透视表

6、配送企业>产品透视表

7、配送企业>月份透视表

8、医疗机构>产品透视表

9、医疗机构>月份透视表

以二维表显示片区与产品的销售情况（金额/订单数量/出库数量/订单金额等）

The screenshot shows the CubeDss software interface with a pivot table. The table displays sales data for various regions (片区) across multiple product categories (测试产品). The columns represent different product categories, and the rows represent the regions. The data is as follows:

片区	测试产品 1 27442	测试产品 1 86677	测试产品 2 1002241	测试产品 2 1002251	测试产品 3 1016528	测试产品 4 28422	测试产品 5 1002349	测试产品 5 1002343	测试产品 5 1002346	测试产品 7 1012033	测试产品 8 99675	测试产 ^ 100
忠县	2745	2740	20525	12620	2700	27820	7330			5390		2450
云阳县	280	1000	5570	20	1800	16340	210					0
酉阳县	1020	50	0	6770	600	5520	3250			600		20
巴南区	2530	970		1650	600	11650	3900	1600		400		
大足区	700	1760	6500	1600	200	4800	1160			12120		
江北区	7170	100	400	4300	5100	7630	1570			100		100
奉节县	180	230	3170			14490	17710					
北碚区	1730		3400		1200	2400	1850		0			
渝中区	2500	2300	10900	200	14350	400	220	3400	60	840		300
武隆县	400	200	4730	1100	700		50			1060		
梁平县	1100	1619	7095		1200	28101	1660			7840		1400
九龙坡区	1490	730			450	4440	1040	400		3400		50



4、营销作战表：片区>月份

以二维表显示片区与月份的销售情况（金额/订单数量/出库数量/订单金额等）

The screenshot shows the CubeDss software interface with a data table titled '片区>产品汇总表'. The table displays sales data for various regions (片区) across multiple product categories (测试产品). The columns represent different product categories, and the rows represent different regions. The data is as follows:

片区	测试产品 1 27442	测试产品 1 86677	测试产品 2 1002241	测试产品 2 1002251	测试产品 3 1016528	测试产品 4 28422	测试产品 5 1002349	测试产品 5 1002343	测试产品 5 1002346	测试产品 7 1012033	测试产品 8 99675	测试产品 9 100
忠县	2745	2740	20525	12620	2700	27820	7330			5390		2450
云阳县	280	1000	5570	20	1800	16340	210					0
酉阳县	1020	50	0	6770	600	5520	3250			600		20
巴南区	2530	970		1650	600	11650	3900	1600		400		
大足区	700	1760	6500	1600	200	4800	1160			12120		
江北区	7170	100	400	4300	5100	7630	1570			100		100
奉节县	180	230	3170			14490	17710					
北碚区	1730		3400		1200	2400	1850		0			
渝中区	2500	2300	10900	200	14350	400	220	3400	60	840		300
武隆县	400	200	4730	1100	700		50			1060		
梁平县	1100	1619	7095		1200	28101	1660			7840		1400
九龙坡区	1490	730			450	4440	1040	400		3400		50

5、更多营销决策工具见具体系统

- 9) 市场二维分析模型（选择 XY 两项营销指标，显示市场分析图）
- 10) 业务员日程管理（日程建议、合理性评价、效果评估）
- 11) 营销活动管理（活动管理及效果评估）
- 12) 总监驾驶窗口
- 13) 市场异动监控（经销商/医疗机构终端）
- 14) 目标与进度跟踪监控
- 15) 精准营销目标管理

16) 高级自定义报表及图表

三、智能营销计划

启动方式：主窗口菜单【决策】|智能营销计划

功能描述：按需要生成年度/季度/月度营销计划，可生成区域/省份/片区/大区/销售人员/产品/配送企业/医疗机构等各个维度的计划。

片区计划图：

计划年度	名称	类型	年度	季1	季2	季3	季4	月1	月2	月3	月4	月5	月6	月7	月8	月9	月10	月11	月12	参考基数
2019	渝中区	片区	5509	1327	1326	1405	1451	436	338	552	502	406	417	460	455	491	461	468	522	5007.9343608
2019	万州区	片区	2831	730	741	692	668	274	188	268	253	353	136	173	254	265	134	272	262	2573.4150708
2019	大足区	片区	2457	647	564	648	599	322	67	258	280	216	68	151	258	238	146	286	167	2233.66848120001
2019	江津区	片区	1789	529	407	424	429	190	126	212	169	126	112	142	149	133	172	131	126	1625.96718959999
2019	开县	片区	1566	606	334	260	366	227	50	329	45	231	58	44	74	142	71	88	207	1423.9536876
2019	沙坪坝区	片区	1477	365	378	339	395	144	81	140	136	149	93	77	89	172	109	136	150	1342.3930356
2019	合川区	片区	1162	309	431	223	199	121	68	120	113	279	38	61	71	91	53	57	89	1056.3064812
2019	南岸区	片区	1088	255	199	264	370	93	87	75	54	94	51	91	66	107	113	109	148	989.51512079999
2019	璧山区	片区	1052	223	174	223	432	81	40	102	64	76	34	80	97	46	65	74	293	956.0104296
2019	永川区	片区	960	278	203	288	191	92	56	130	60	87	56	116	56	115	40	71	80	873.0235608
2019	忠县	片区	899	192	195	184	328	80	59	53	50	98	48	31	36	116	70	125	133	817.024325999996
2019	奉节县	片区	843	277	228	188	150	39	30	208	46	92	90	43	57	87	63	52	35	766.5679776
2019	涪陵区	片区	836	239	290	137	171	87	69	82	79	162	49	24	63	50	64	59	49	760.27008
2019	铜梁县	片区	793	249	243	162	139	95	60	94	203	36	5	53	59	50	41	39	59	721.2642792

1、参数设置

- 计划年度：当前生成的计划是哪一自然年度。
- 参考项目：基准数据的统计依据，单位有 万级可选。
- 参考数据区间：营销计划计算的参考区间，如果设置增长率，将以此区间的数据做为参考。



- 年度计划增长目标：百分比。10%表示 增长 10%。
- 生成季度计划：选中将生成季度计划
- 生成月度计划：选中将生成月度计划
- 年化参考基础数据：由于基础数据区间不一定刚好一整年，选中此项将对基础数据进行标准化（年化）处理。
- 计划预算模式：
 - (1) 按时间进度：即平均分配模式。
 - (2) 指定进度：自行指定每个月完成的进度。各月总计 100%。
 - (3) 基于历史数据智能计算：智能计算每个项目的数据。以历史数据为基础。

2、 选择要生成计划的项目



- 企业：企业整体计划
- 区域：各区域计划
- 省份：各省份/直辖市计划
- 大区/片区/产品/销售人员/配送企业/医疗机构：相应项目的计划
- 生产企业：如果企业有多个生产企业，此项是针对各生产企业生成计划。

营销计划的生成要依赖历史数据。如果历史数据没有，则生成的数据不全面。

3、 生成计划

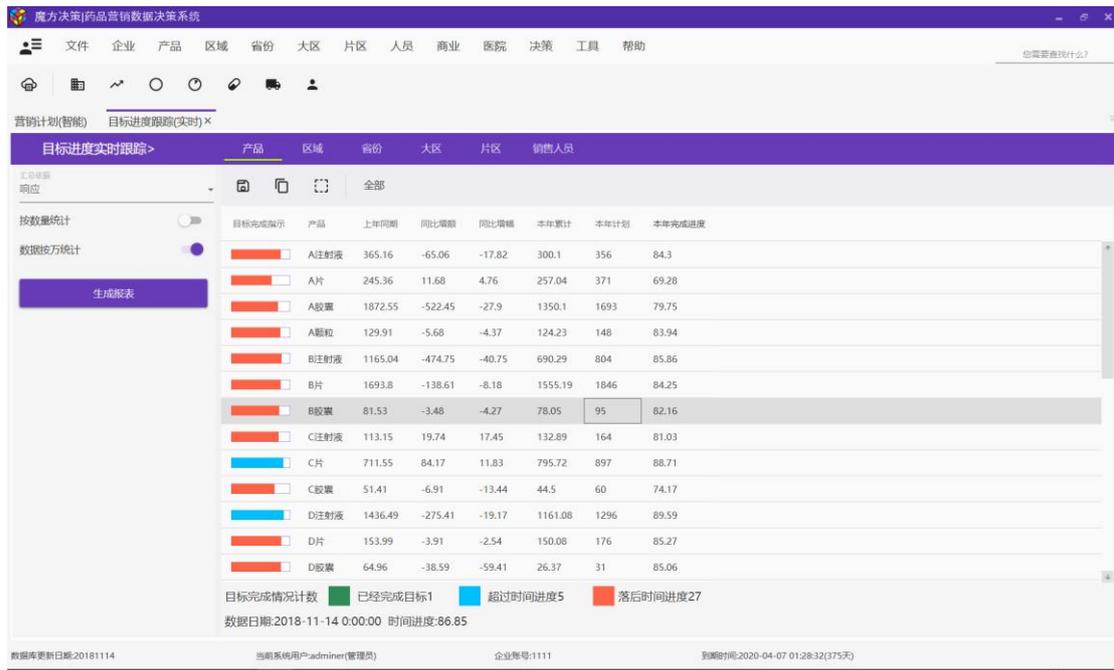
点击【生成营销计划】，生成后可在表格中修改，完成后点击  保存生成的结果。

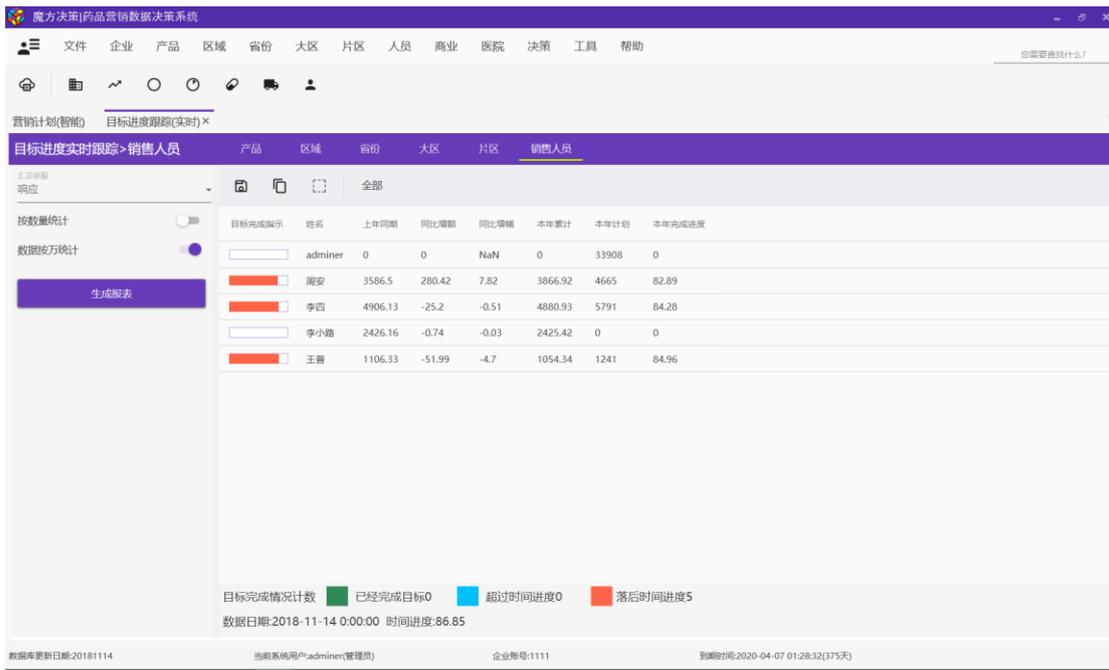
四、 实时目标进度跟踪

启动方式：主窗口菜单【决策】|【实时目标进度跟踪】

功能描述：实时跟踪目标进度完成情况，可查看的对象包括产品、区域、省份、片区、大区、人员。

本功能的同期对比是按实时段时间对比。





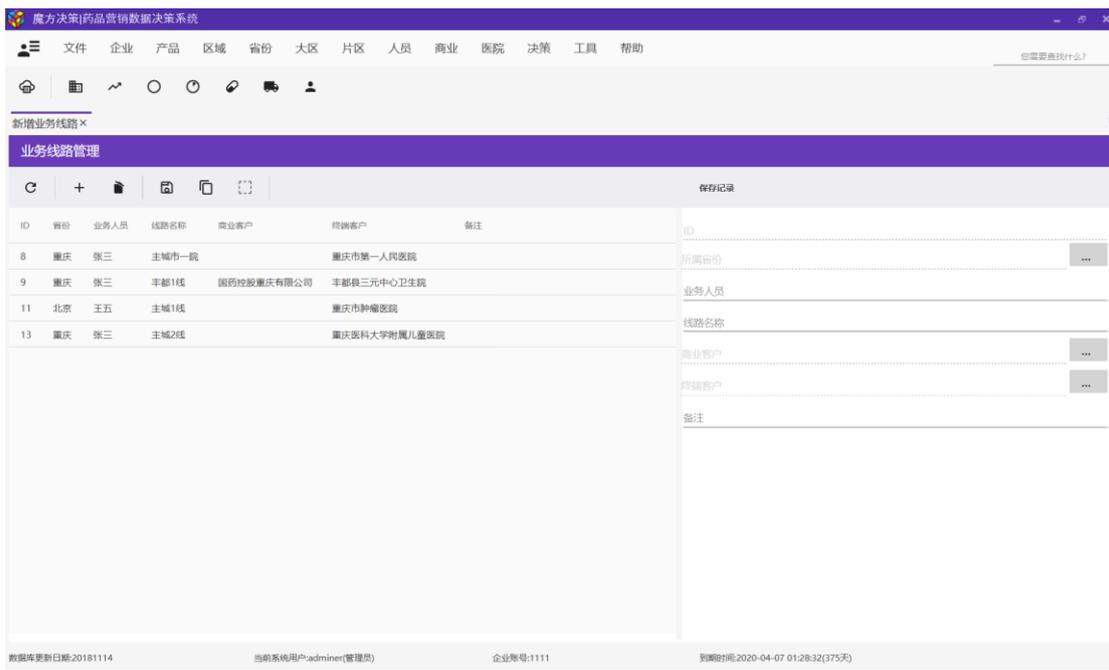
五、业务线路管理

启动方式：主窗口菜单【决策】|【业务线路管理】

功能描述：用于业务人员工作线路的量化考核，将工作线路数字化，便于工作成效的核定。

1、管理线路

功能描述：添加、删除、修改业务线路。



■ 添加线路

- (1) 点击
- (2) 输入相关信息

业务人员：业务人员姓名（业务人员登录名）

线路的名称：按需指定有意义的名称

商业客户：



指此线路拜访的商业配送客户，点击右边按钮可选择客户。

终端客户：指此线路拜访的终端医疗机构。

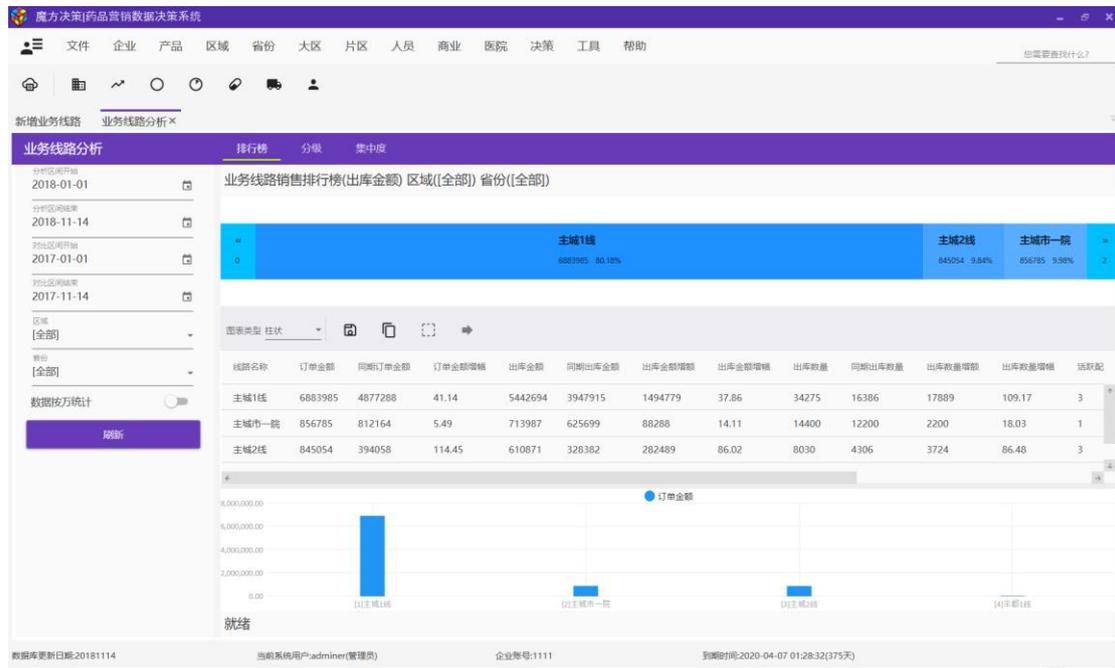
在进行线路量化时，将以上述客户范围作为此线路的量化指标。

- 编辑线路，参考第三章第四小节。
- 删除线路，，参考第三章第四小节。

2、线路业绩评估

功能描述：量化业务线路的市场状态，功能类似于业务人员分析，只是更细化到业务人员的具体工作线路。

这样可以有效管理业务人员工作开展情况，考核工作行程与市场的最终反馈状态的相关性与稳合性。



六、KPI 管理与考核

此功能正在测试中，预期稍后推出。

1、建立新指标

企业可建立考核指标，包括完成率、铺货率、新开客户数量等



2、制定考核方案

企业可自定义考核方案，各考核指标可不同权重

3、考核报表生成

按企业方案生成考核报表。

七、市场异动研究

此功能正在测试中，预期稍后推出。

1、客户留存分析（新的客户及丢失的客户）

2、配送企业异常分析

3、终端成交异常分析

4、新产品市场反映分析

更多功能，敬请试用软件。

《魔方决策|药品营销数据决策系统》

2019年3月