

快速指南：哪些数据，何时使用？

同样的数据， 根据使用方法的不同， 能产生满足您不同需求的洞察

第一步

销量（售出商品重量 x 售出件数）
销售额（每件已售商品的价格 x 数量）
件数（售出单位数）

1. 我的产品表现如何

最常用的信息之一， 能够揭示差距以及关键趋势

您需要注意：

基本数据点
& 价格

逐年



进一步考量：

- 市场是否有季节性？季节性又如何影响业绩表现？
- 比较多个产品在同一市场中的表现
- 发掘多个产品的业绩表现趋势

2. 何为“市场季节性”

市场季节性决定了每个时期的盈亏情况对整体业绩的影响

您需要注意：

基本数据点

每月



进一步考量：

- 是否有某个特定时期对整体业绩的贡献过高或过低？
- 探究业绩推动因素
- 比较多个产品在同一市场中的业绩表现

想获取以上数据？

立即联系我们， 探索尼尔森IQ Connect Express Go， 快速访问我们的庞大数据库， 经济实惠。

3. 我的品牌（和其他品牌）的市场份额是多少？

调查产品在三个时间段的业绩表现， 将销售额与销量或件数进行比较

您需要注意：

基本数据点
vs. 竞争对手

3 个时间段



进一步考量：

- 辨别哪些品牌正在推动长期业绩变化
- 为何销售额与销量趋势有所不同：产品定价可能会对二者产生影响

4. KPIs – 跨产品概览

将不同品牌业绩表现的关键指标放在一起进行对比， 发掘新的增长机遇

您需要注意：

季节性趋势

市场份额

加权分布

逐年



进一步考量：

- 与竞争对手相比， 您的各项KPI表现如何？
- 了解新品和退市产品如何影响品牌目前的业绩趋势
- 将店内杠杆纳入考量， 有助于了解产品业绩表现

扫描右方二维码关注尼尔森IQ， 获取更多深度洞察

