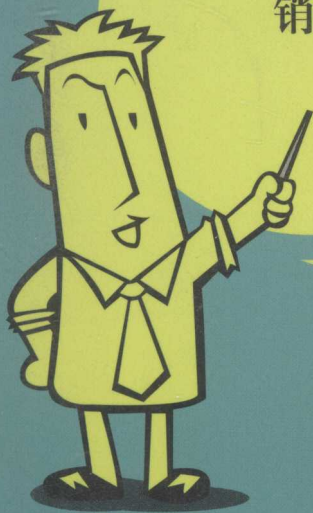


销售人员最爱的 PPT演示大全

销售数据+销售图表+销售演示

三位一体的解决方案

季 武◎编著



18大

模型工具
指导销售

9类

销售活动
精准定位

54套

全新销售
演示模板

销售人员最爱的 PPT 演示大全

季 武 编著

人民邮电出版社
北 京

图书在版编目 (C I P) 数据

销售人员最爱的PPT演示大全 / 季武编著. -- 北京
: 人民邮电出版社, 2012. 8
ISBN 978-7-115-29037-3

I. ①销… II. ①季… III. ①销售学 IV.
①F713. 3

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第164364号

内 容 提 要

本书提供了“销售数据分析+销售图表+销售演示”三位一体的销售实务 PPT 全程设计方案。全书从销售数据分析入手,详细介绍了销售数据分析过程、销售数据分析方法、销售图表制作、销售 PPT 设计等内容,同时提供了 9 类 54 套销售 PPT 演示模板,涉及销售人员工作中所需的工作计划、工作总结、市场调研、产品展示、商品促销、销售培训、广告策划、竞争分析、销售数据分析等内容,可供读者在日常工作中参考使用。

本书适合广大销售人员及销售培训师阅读。

销售人员最爱的 PPT 演示大全

-
- ◆ 编 著 季 武
责任编辑 张亚捷
 - ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街 14 号
邮编 100061 电子邮件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
三河市潮河印业有限公司印刷
 - ◆ 开本: 787×1092 1/16
印张: 21.5 2012 年 8 月第 1 版
字数: 300 千字 2012 年 8 月河北第 1 次印刷

ISBN 978-7-115-29037-3

定价: 45.00 元 (附光盘)

读者服务热线: (010) 67129879 印装质量热线: (010) 67129223

反盗版热线: (010) 67171154

广告经营许可证: 京崇工商广字第 0021 号

前 言

工欲善其事，必先利其器。一套构思巧妙、内涵丰富的 PPT 就是销售人员手中必不可少的“器”。

一套完美的销售 PPT 不仅需要精美的外观设计，而且需要有丰富的内容，而销售数据分析、销售图表就是销售 PPT 中不可或缺的内容。一份完整而富有逻辑的销售数据分析可以将企业的销售现状、销售中存在的问题以及未来的努力方向全面展示给目标受众；一张销售图表可以将纷繁复杂的销售数据转换成更富美感的图表、图形，这样目标受众就更容易理解 PPT 所传递的销售信息。

让每位销售人员都能做出实用且适合自己的 PPT，是作者编写本书的初衷。本书是一本“销售数据分析+销售图表+销售演示”三位一体的销售实务 PPT 设计解决方案。

本书的内容涉及销售数据分析过程、销售数据分析方法、销售图表制作、销售演示 PPT 设计等；同时，本书还提供了销售人员工作中所需的工作计划、工作总结、市场调研、产品展示、商品促销、销售培训、广告策划、竞争分析、销售数据分析共 9 类 54 套销售 PPT 模板，方便读者在日常工作中参考使用。归纳起来，本书内容具有以下几大特点。

1. 实用性强

本书作者旨在打造一本实用性强的销售 PPT 工具书，因而从内容构架到细节安排都以实用、好用为原则。本书不仅“授人以鱼”，而且还“授人以渔”，即在讲述如何进行销售数据分析及销售图表与销售演示的同时，作者还给出了大量的销售 PPT 案例和模板，读者只需在给出的销售 PPT 案例和模板上加以适当的改进，就可以在最短的时间内完成适合本企业的销售数据分析及销售图表与销售演示 PPT 的设计与制作。

2. 注重对销售数据的分析

销售数据不仅是销售过程以及销售情况的记录，更是销售人员研判销售状况以及预

判未来销售趋势的重要凭据。本书深入讲解了销售数据分析的流程以及销售数据分析的方法，读者通过本书的学习可以大大提升销售数据的分析能力。

3. 强调“制作”，更强调“应用”

销售图表不仅仅是用来看的，更是拿来演示的。本书在讲解如何使用 Excel 制作图表之后，还给出了一些经典销售图表的应用案例。

4. 提供了全面且实用的 PPT 案例库

为了达到实用、好用的目的，本书在最后给出了 54 套销售人员必备的 PPT 案例模板。读者通过对这些案例的阅读和研讨，不仅可以提升制作销售 PPT 的能力，还可以提升销售文案的写作能力。

在本书的编写过程中，栾续伟、刘磊磊为本书资料的收集和填充做了大量的工作，张亮、刘振清编写了本书的第 1 章，秦瑞芝、张志义编写了本书的第 2 章与第 3 章，刘丽丽、张超、张亚芝编写了本书的第 4 章与第 5 章，吕淑梅、任洪伟编写了本书的第 6 章，刘晓丽编写了本书的第 7 章，王凤杨、张亚贤编写了本书的第 8 章，王福仁、张亚平编写了本书的第 9 章，刘继全、王凤芝编写了本书的第 10 章与第 11 章，刘益星、周灿辉编写了本书的第 12 章与第 13 章，季武编写了本书的第 14 章与第 15 章。全书由季武统撰定稿。

目录

第 1 章 销售数据、图表与演示	1
1.1 销售数据及分类.....	3
1.1.1 市场调研数据.....	4
1.1.2 商品价格数据.....	5
1.1.3 销售统计数据.....	6
1.1.4 销售费用数据.....	7
1.2 销售图表及分类.....	8
1.2.1 项类对比关系图表.....	8
1.2.2 成分对比关系图表.....	10
1.2.3 时间对比关系图表.....	12
1.2.4 频率分布对比关系图表.....	13
1.3 销售 PPT 及分类.....	15
1.3.1 销售计划 PPT.....	15
1.3.2 销售总结 PPT.....	17
1.3.3 市场调研 PPT.....	19
1.3.4 产品展示 PPT.....	21
1.3.5 销售培训 PPT.....	23
1.3.6 商品促销 PPT.....	25
1.3.7 广告策划 PPT.....	27
1.3.8 竞争分析 PPT.....	29
1.3.9 销售数据分析 PPT.....	31
第 2 章 销售数据分析	35
2.1 明确分析目标.....	37
2.1.1 分析目标的确定.....	37
2.1.2 分析目标的分解.....	38
2.2 销售数据获取.....	39
2.2.1 企业数据库.....	39

2.2.2	公开出版物.....	39
2.2.3	互联网.....	40
2.2.4	市场调查.....	40
2.3	销售数据处理.....	40
2.3.1	数据清洗.....	41
2.3.2	数据抽取.....	50
2.3.3	数据计算.....	56
2.3.4	数据分组.....	59
2.4	销售数据分析.....	61
2.4.1	整体销售分析.....	61
2.4.2	区域销售分析.....	64
2.4.3	产品线分析.....	67
2.4.4	价格体系分析.....	68
2.5	销售数据展现.....	71
2.5.1	数据关系图表.....	71
2.5.2	逻辑关系图表.....	71
2.5.3	特种形态图表.....	71
第3章	销售数据常用的分析方法.....	73
3.1	对比分析法.....	75
3.1.1	实际销售情况与目标对比.....	75
3.1.2	不同时期销售情况对比.....	75
3.1.3	不同个体销售情况对比.....	76
3.1.4	行业内销售情况对比.....	76
3.1.5	销售活动前后对比.....	77
3.2	结构分析法.....	77
3.2.1	市场占有率分析.....	78
3.2.2	重点产品销售分析.....	78
3.2.3	销售费用占比分析.....	79
3.2.4	大客户销售额占比分析.....	80
3.2.5	各地区销售额占比分析.....	80
3.3	平均分析法.....	81
3.3.1	人均销售情况分析.....	81
3.3.2	员工个体销售分析.....	82
3.3.3	部门销售均量分析.....	82
3.3.4	商品销售均价分析.....	83

3.3.5	历年销售均价分析.....	83
第 4 章	销售数据图表制作.....	85
4.1	销售数据表的创建与完善.....	87
4.1.1	创建一个新的数据图表.....	87
4.1.2	创建组合图表.....	92
4.1.3	改变默认图表类型.....	93
4.1.4	改变图表的尺寸和位置.....	94
4.2	图表外观的改进.....	94
4.2.1	修改标题.....	94
4.2.2	使用数据标志.....	96
4.2.3	修改图表元素.....	98
4.2.4	复制图表的格式.....	99
4.2.5	调整二维柱形图和条形图中的标志间距.....	100
4.2.6	设置背景区格式.....	101
4.3	创建高级图表.....	105
4.3.1	气泡图.....	105
4.3.2	雷达图.....	106
4.3.3	甘特图.....	107
第 5 章	销售演示 PPT 设计.....	109
5.1	销售演示 PPT 母版制作.....	111
5.1.1	PPT 母版的设计原则.....	111
5.1.2	PPT 母版的制作流程.....	112
5.2	销售演示 PPT 目录制作.....	116
5.2.1	标准型目录.....	116
5.2.2	图标型目录.....	119
5.2.3	图片型目录.....	119
5.2.4	图表型目录.....	120
5.2.5	时间线型目录.....	121
5.3	销售演示 PPT 图片编辑.....	122
5.3.1	PPT 中图片的插入.....	122
5.3.2	让图片背景透明.....	125
5.3.3	裁剪图片的外形.....	126
5.3.4	将图片艺术化处理.....	128

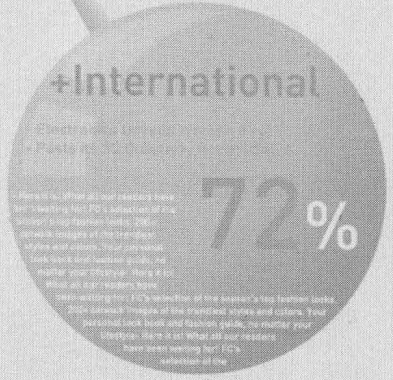
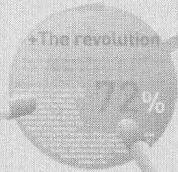
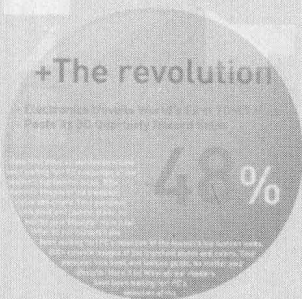
5.3.5	更正图片的亮度和对比度.....	129
5.3.6	修改图片的颜色.....	130
5.3.7	改变图片的样式.....	131
5.3.8	为图片增加一些立体效果.....	132
5.4	销售演示 PPT 动画引入.....	134
5.4.1	进入动画.....	134
5.4.2	强调动画.....	136
5.4.3	退出动画.....	138
5.4.4	动作路径动画.....	139
5.5	销售演示 PPT, 多媒体引入.....	141
5.5.1	声音的引入.....	141
5.5.2	视频的引入.....	144
5.5.3	Flash 的引入.....	148
第 6 章	销售人员必备的销售图表.....	153
6.1	销售人员必知的销售模型.....	155
6.1.1	4P 营销组合模型.....	155
6.1.2	SEO 营销韦恩图.....	155
6.1.3	KANO 模型.....	156
6.1.4	价值曲线.....	157
6.1.5	波士顿矩阵.....	158
6.1.6	产品生命周期曲线.....	160
6.1.7	安索夫矩阵模型.....	161
6.1.8	五力分析模型.....	162
6.1.9	价格断裂点模型.....	163
6.1.10	四分图模型.....	164
6.2	销售人员必知的销售图表.....	165
6.2.1	销售贡献度图.....	165
6.2.2	市场容量与市场份额分析.....	166
6.2.3	明星产品分析表.....	167
6.2.4	市场趋势变化图.....	168
6.2.5	产品线对称性分析.....	169
6.2.6	竞争产品动态分析.....	170
6.2.7	销售日常统计及预警表.....	171
6.2.8	周销量汇总表.....	172

第 7 章 销售工作计划常用的 6 个 PPT 案例	175
7.1 市场营销工作计划.....	177
7.2 销售主管工作计划.....	179
7.3 网络营销工作计划.....	182
7.4 电话销售工作计划.....	185
7.5 电器销售工作计划.....	188
7.6 销售团队建设工作计划.....	192
第 8 章 销售工作总结常用的 6 个 PPT 案例	195
8.1 市场营销工作总结.....	197
8.2 销售部经理工作总结.....	199
8.3 销售主管工作总结.....	202
8.4 网络营销工作总结.....	205
8.5 电话销售工作总结.....	207
8.6 家电营销人员工作总结.....	210
第 9 章 市场调研常用的 6 个 PPT 案例	213
9.1 网上购物市场调研方案.....	215
9.2 手机产品网上调研方案.....	217
9.3 学生服装市场调研报告.....	220
9.4 精品商场市场调研报告.....	222
9.5 国内文具市场调研报告.....	224
9.6 空调行业市场调研报告.....	226
第 10 章 产品展示常用的 6 个 PPT 案例	229
10.1 房地产公司别墅展示.....	231
10.2 文具公司笔类产品展示.....	233
10.3 电器公司开水壶产品展示.....	235
10.4 鞋业公司鞋类产品展示.....	237
10.5 茶叶贸易公司新茶展示.....	239
10.6 家具公司小家具产品展示.....	241
第 11 章 促销活动常用的 6 个 PPT 案例	245
11.1 手机“五一”促销方案.....	247
11.2 化妆品国庆促销方案.....	249
11.3 白酒春节促销方案.....	251

11.4	服装新品促销活动方案	253
11.5	新品上市促销方案	256
11.6	超市店庆促销方案	258
第 12 章	销售培训常用的 6 个 PPT 案例	261
12.1	企业商务礼仪培训	263
12.2	企业沟通技巧培训	265
12.3	企业团队协作培训	268
12.4	销售人员心态培训	270
12.5	电话销售技巧培训	272
12.6	房地产销售人员培训	275
第 13 章	广告策划常用的 6 个 PPT 案例	279
13.1	巧克力广告策划方案	281
13.2	洗发水广告策划方案	283
13.3	时尚包广告策划方案	286
13.4	商业物业广告策划方案	290
13.5	啤酒广告策划方案	293
13.6	糖果类食品广告策划方案	296
第 14 章	竞争分析常用的 6 个 PPT 案例	301
14.1	果汁饮料企业竞争对手分析报告	303
14.2	汽车细分市场竞争对手分析报告	305
14.3	方便面行业竞争对手分析报告	308
14.4	手机产业竞争能力分析报告	310
14.5	家电行业竞争能力分析报告	312
14.6	自行车行业竞争能力分析报告	314
第 15 章	销售数据分析常用的 6 个 PPT 案例	317
15.1	服装销售数据分析大纲	319
15.2	化妆品销售数据分析报告	321
15.3	热水器销售数据分析报告	323
15.4	超市销售数据分析报告	326
15.5	大客户销售数据分析报告	329
15.6	体育彩票销售数据分析报告	332

第 1 章

销售数据、图表与演示



在销售过程中，销售人员要想获得成功，需要克服很多障碍。这些障碍包括客户对商品缺乏了解、客户对商品性能存有疑虑、客户对商品质量存有疑虑、销售人员对客户缺乏了解等。销售人员要想克服这些障碍，除了需要不断提升自身的销售技巧之外，还需要在工作中借助销售数据、销售图表与 PPT 演示的功能支持。销售数据、销售图表与 PPT 演示的功能如图 1-1 所示。

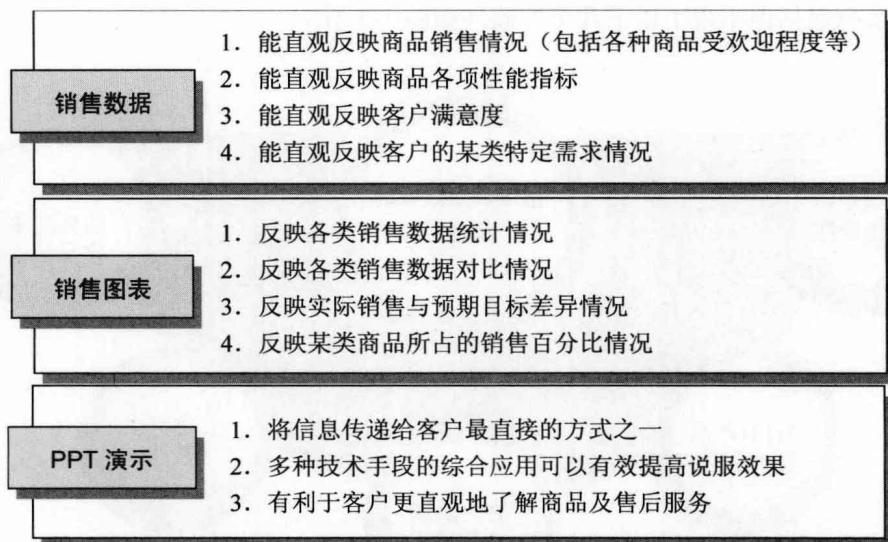


图 1-1 销售数据、销售图表与 PPT 演示的功能

1.1 销售数据及分类

数据驱动销售。销售数据能够在设计销售策略、制订销售计划、选择销售办法等方面为销售人员提供重要的数据支持。销售数据的类别有很多；且每一类销售数据都会反映特定的销售情况。例如，商品销量数据能够反映商品销售的多少，而不同周期的商品销量数据对比又可以反映不同周期商品销量的变化情况。通常情况下，根据销售过程产生数据的不同，销售数据包括但不限于以下几类（如图 1-2 所示）。

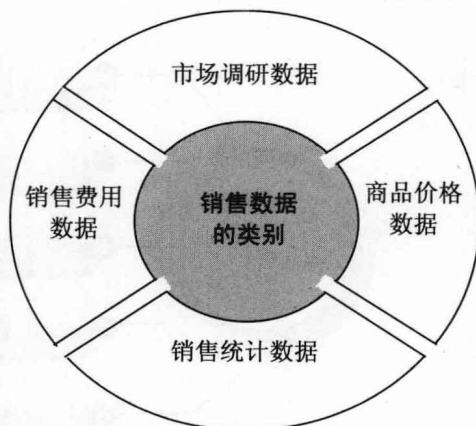


图 1-2 销售数据的类别

1.1.1 市场调研数据

市场调研是指为了提高产品的销售决策质量、解决存在于产品销售中的问题或寻找机会，而系统、客观地识别、收集、分析和传播营销信息的工作。市场调研数据是市场调研工作最直接的成果，也是销售人员编制销售计划、制定销售策略最重要的参考依据。市场调研数据包括但不限于以下几个方面（如图 1-3 所示）。

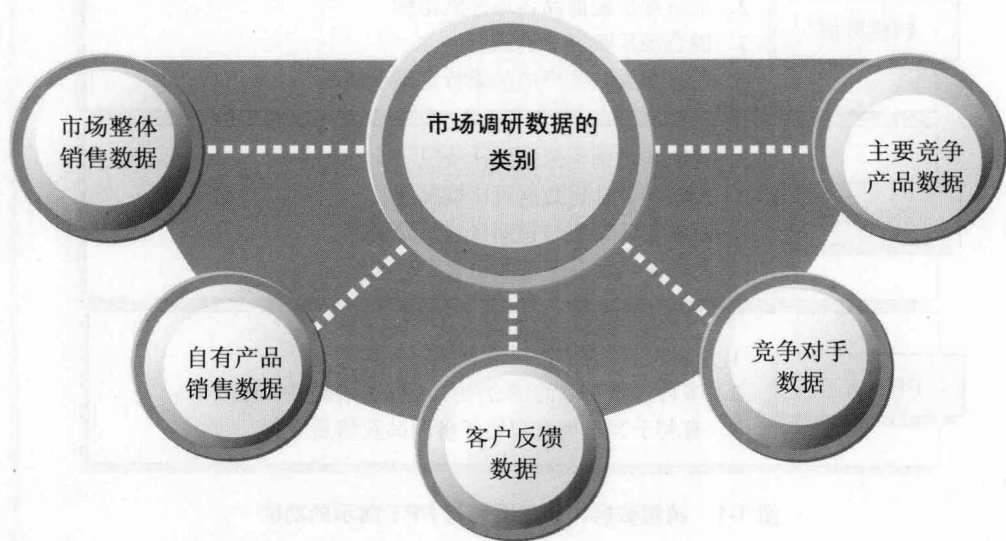


图 1-3 市场调研数据的类别

市场调研数据经过分析处理之后，将会被应用到销售工作的各个环节当中。市场调研数据的用途包括但不限于以下几项（如图 1-4 所示）。



图 1-4 市场调研数据的用途

1.1.2 商品价格数据

商品价格是商品价值的货币表现。事实上，商品价格在很大程度上受商品供求关系的影响。商品价格数据能够直观地反映商品价格水平，并为销售人员制定合理的商品价格提供参考和依据。商品价格数据包括但不限于以下几个方面（如图 1-5 所示）。



图 1-5 商品价格数据的类别

在图 1-5 所示的四种价格数据中，商品价格指数一般是由相关组织或政府机构发布的，自有商品价格数据要通过对自有商品的价格统计获得，竞争商品价格数据需要通过市场调研或者通过第三方调研机构获得，商品价格对比数据需要有销售人员通过借助数据分析对已有的原始数据进行分析处理获得。

商品价格数据是销售人员制定本企业商品价格的重要依据，同时，商品价格数据的用途还包括但不限于以下几个方面（如图 1-6 所示）。

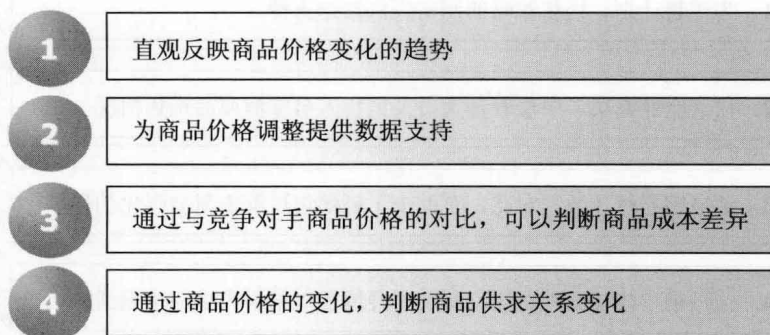


图 1-6 商品价格数据的用途

1.1.3 销售统计数据

销售统计数据是销售人员接触最多、使用最广泛的统计数据。销售统计数据能够直接反映商品的销售情况、周期性销售变化情况、销售额变化情况，是销售人员编制销售计划、制定销售策略的主要参考对象。销售统计数据种类比较多，包括的项目也比较多，一般情况下，包括但不限于以下几种（如图 1-7 所示）。

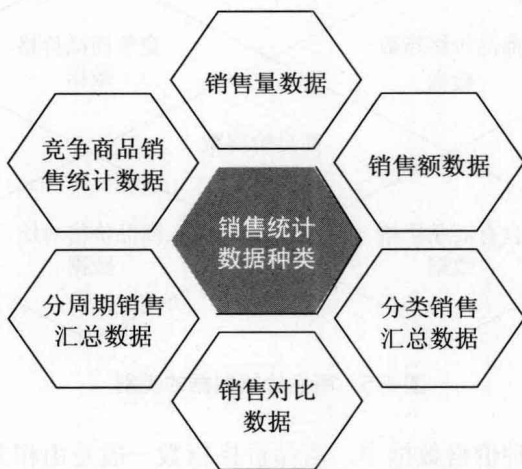


图 1-7 销售统计数据的种类

销售统计数据作为销售数据的重要组成部分，其用途也是十分广泛的。一般情况下，销售统计数据的用途包括但不限于以下几个方面（如图 1-8 所示）。

1. 为销售计划、销售策略的制定提供数据支持
2. 便于企业高层、中层管理人员及销售掌握商品销售情况
3. 通过销售统计数据对比，有助于了解销售过程中需要强化的环节
4. 通过销售统计数据对比，有助于开展针对销售人员的培训活动
5. 为企业生产计划、采购计划的制订提供必要的的数据支持

图 1-8 销售统计数据的用途