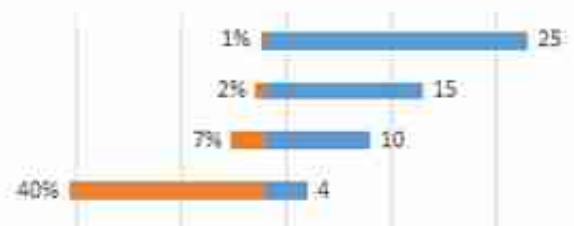


面对同一个场景，不同的数据分析师会有不同的应对策略。这篇文章从数据分析师出发，列举了五个数据分析师在工作中会遇到的问题以及对策，总结出了做优秀数据分析项目五大坑点，帮助数据分析师更好的应对职场生活。

某月业务员订单数&人数占比分层（方法一）



某月业务员订单数&人数占比分层（方法二）



（题目稍复杂，思考一分钟）

出这个题不是考如何分层，而是考一个基本思路：根据业务需求找分类标准。比如这个例子里，有个很大的问题是：团队流失严重。可能人均订单10单、8单、4单在统计上是有区分的，但在业务上毫无区分，一个业务员不管是10还是8，都挣不够一个月的生活费，他还是会跑路。

但25单可以让他挣到 $25 * 250 + 1300 = 7550$ 的收入，对电话小哥来说很可观了。这是数据分析与数据挖掘的一个核心区别。我们建数据模型，为的是大概率模拟现实情况，所以可以处理掉一些数据，虚拟填充一批数据，反正为的是整体效果。做数据分析，有独特效果：能指导业务部门创造现在不存在的情况。

比如业务觉得，能月入7500的骨干至少占比20%，团队才稳定，那现有的薪酬制度、操作系统、招聘流程都能改，这就打破了现状。

因此做数据分析，往往更看重对业务的指导意义，找标准，要找符合业务需求的标准。此题选B。

问题五（看图说话）

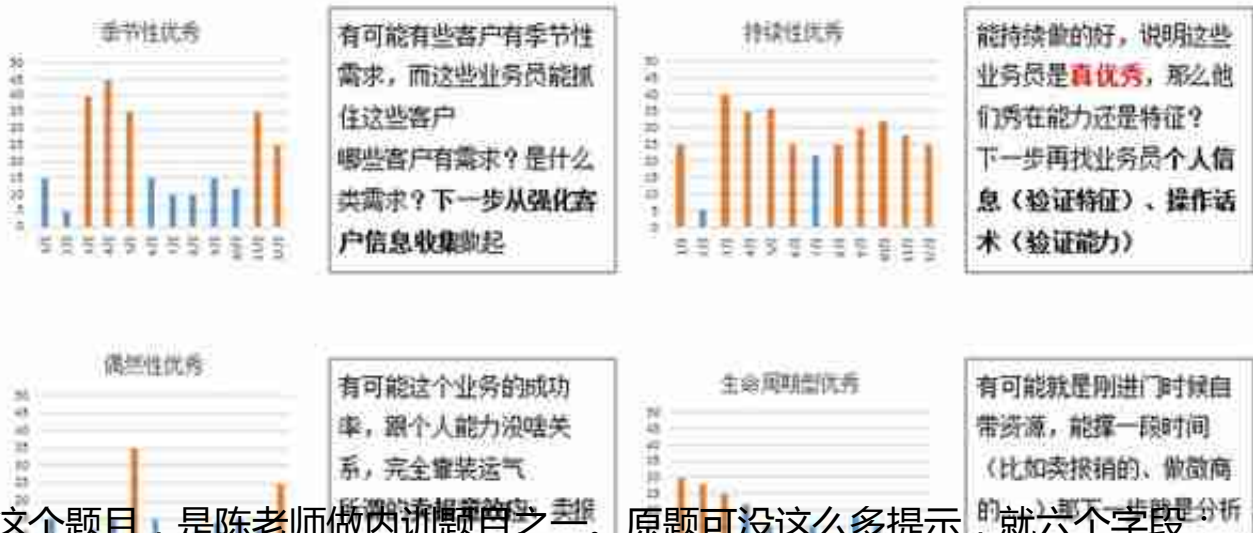
还是上图，如采用B图分层，是否可锁定第一层就是业务标杆，进行深入研究。

A、能

B、不能

(题目稍复杂，思考一分钟)

答：不能。因为尚不知道这些人业绩好，是持续性好、还是偶尔好。如下图所示，有可能一个月内选出来的优胜者，有四种不同走势：



这个题目，是陈老师做内训题目之一。原题可没这么多提示，就六个字段：

1. 业务员ID
2. 客户汉字名称
3. 客户联系电话
4. 是否成交
5. 成交时间
6. 成交金额

很多同学看完一脸懵逼：“卧槽这分析啥啊，啥都没有。”可他真真就是很多公司现状。挂个“互联网企业”的名号，实际管理比传统企业还落后。从解题步骤来看，只要目标设定合理，一步步做，还是可以产生很多有用结论的。哪怕最后发现，销售就是很随机的，那对于业务也是很大支持，至少以后就可劲招人好了，搞人海战术。如果能总结出一套标杆话术，当然是更理想的结果了。

而且，也不是所有数据都不能获得。比如我们真的选出标杆，他的话术、联系客户时间，跟进次数就是可以记录和补充的。基于这些分析结果，我们可以进一步推动系统升级改造。有了更好的系统，业务既能提高效率，数据也能有更多分析素材，大家都有获益。