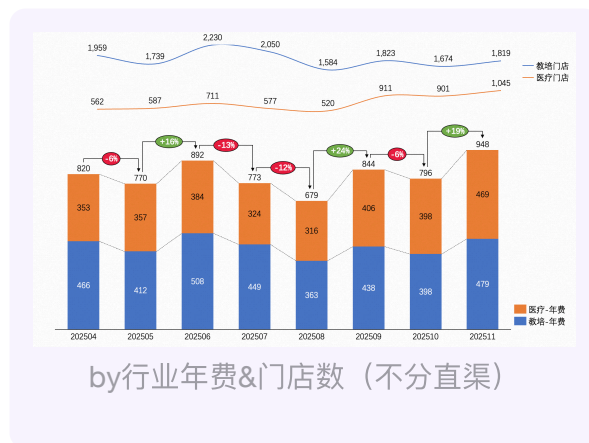
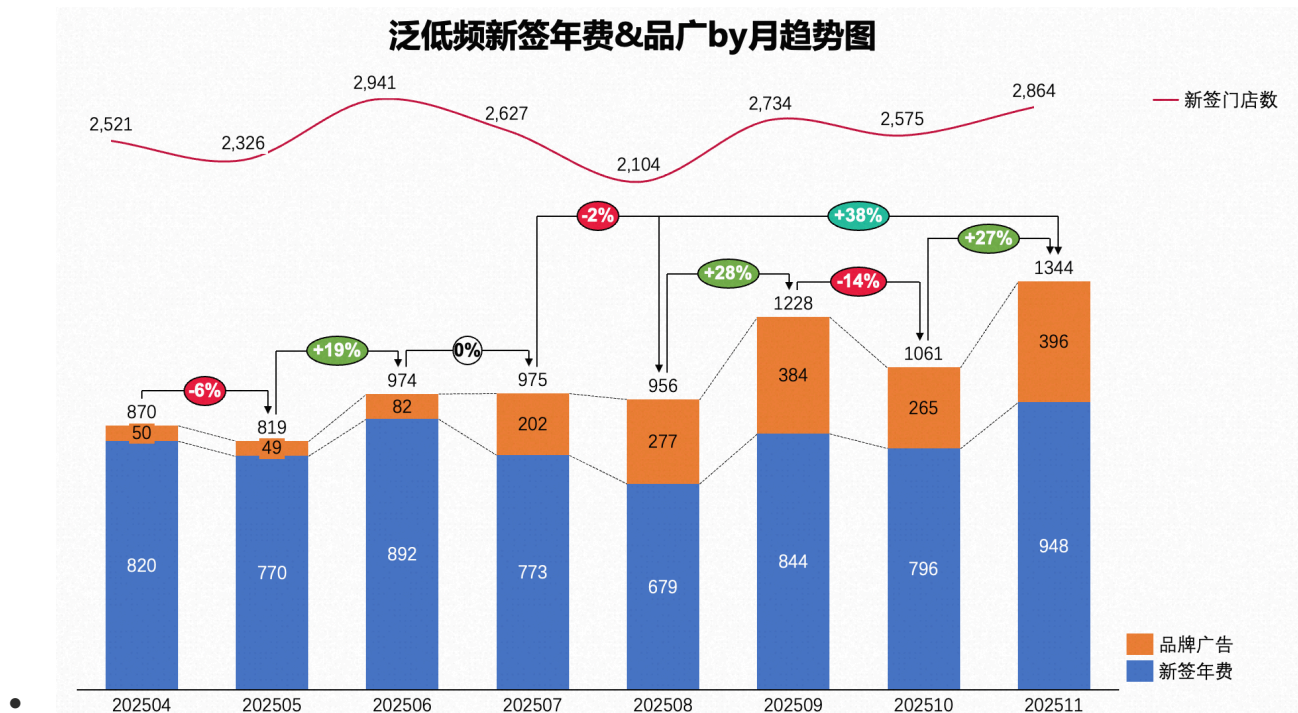


经营分析&风险暴露11月

一、新签年费

1.1 泛低频整体情况

- 泛低频整体8月时到低谷，后续整体向上走；
- 拆直营：9~11月年费&供给增长主要由渠道带来，**直营团队还是维持在8月水平**；



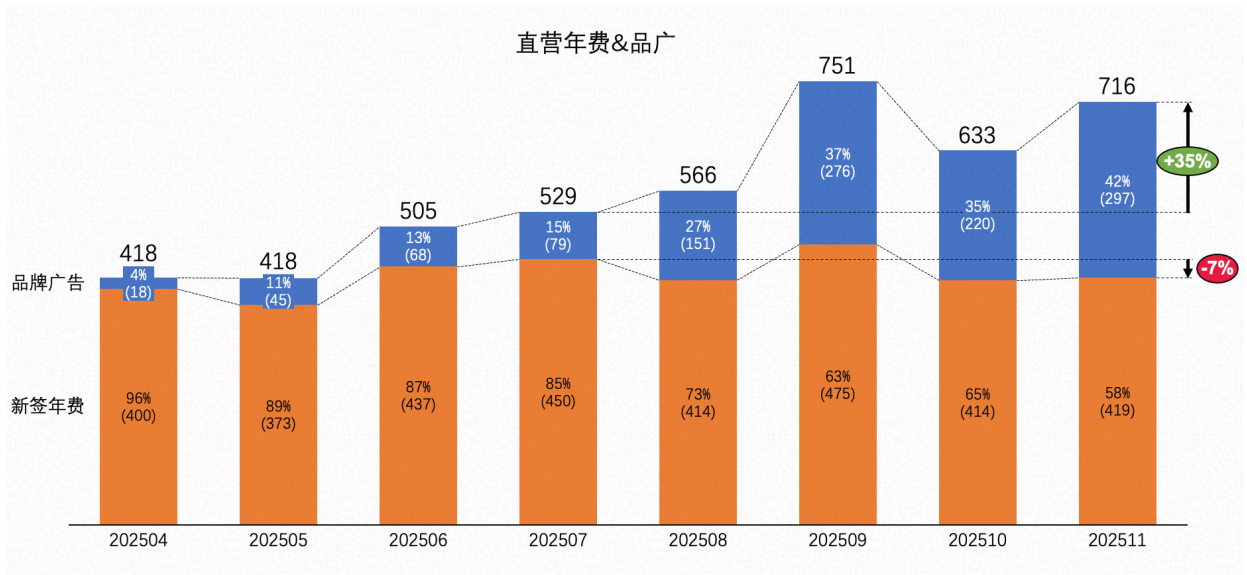
年费的增速&门店数增加，主要靠渠道额外拉动、直营没有明显增量贡献

1.2 直营情况（年费+品广，剔除严肃医疗&商机拓展）

年费+品广情况

- 1、品广比例上升，**年费&供给增长乏力**

2、风险点：新签门店质量变差：1) 新签转在投率下降；2) 新签消耗/新签年费率下降



新签门店: 转在投和消耗均在下降



新签转在投 (门店数)

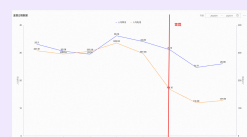


新签消耗 (不含智能体)

拜访过程问题



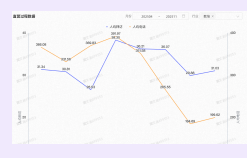
直营拜访绝对值



直营拜访人效



医疗拜访人效

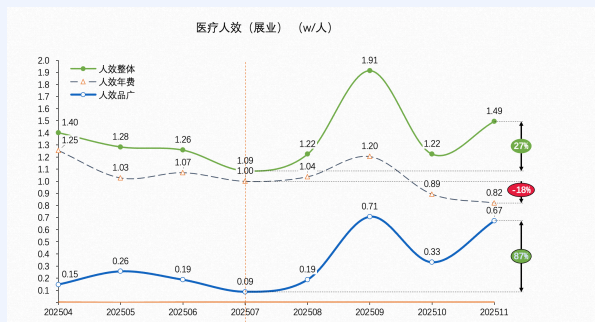


教培拜访人效

1.3 by销售团队

医疗：

- 医疗新签重类目（口腔、妇产、综合医疗）门店数减少&年费降低
- 对应的新签消耗质量下降
- m6+年费&品广人效没有明显提升，但是人效年费下降明显
- KA小二签重点类目门店数下降，签约质量下降

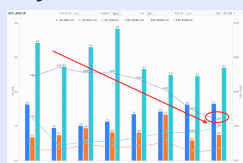


医疗新签转在投
(门店数)



重点类目下探

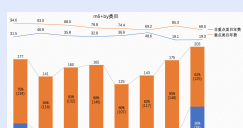
by新老人



by新老人



医疗m6+人效变化

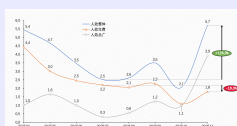


m6+by类目

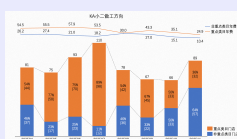
by角色



by角色



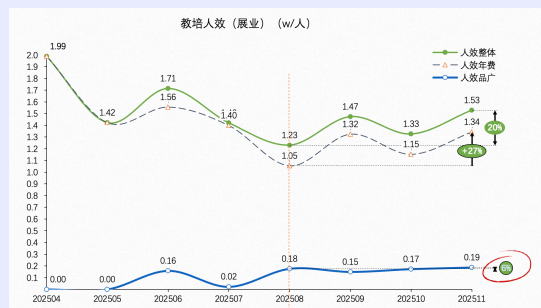
KA人效变化



KA by类目

教培：

- 年费&供给正常波动，但品广售卖困难



看拜访：总拜访
小幅微涨，作业
方向往重点类目
转移；

电话：



上门：



看结果：目前还
没有明显涨势、
需要持续跟进
新签门店：



新签年费：



美业：

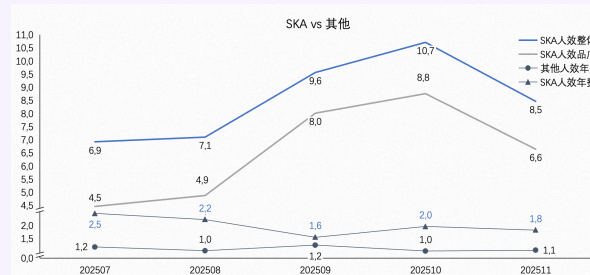


全员



m6+

SKA：



部门	问题	TODO
医疗	品广上升明显，对应年费&供给出现问题 (人效年费下降超20%) 主要聚焦在M6+ 和KA同学	对于老人的考核年费影响加大，减少品广部分权重？
教培	1、年费&供给维持稳定，品广售卖提升差 2、年费收入还没有明显提升，需要关注	1、加强品广要求 2、关注供给&年费收益提升
美业	年费&供给稳定，且品广售卖上升 M6+ 年费人效在下降	对于老人的考核年费影响加大，减少品广部分权重？
SKA		人效和新签供给效率需要进一步分析，见下面SKA专题

二、品广数据

2.1 未来三月占期情况

顶展：

城市	未来三月空间数	未来三月占期数	占期率均值
A	324	68	20.99%
B	756	113	14.95%
C	720	39	5.42%
上海市	912	199	21.82%
北京市	912	225	24.67%
广州市	627	129	20.57%
成都市	1140	210	18.42%
杭州市	741	105	14.17%
武汉市	741	46	6.21%
深圳市	513	84	16.37%
西安市	741	73	9.86%
重庆市	2109	163	7.73%
合计	10236	1452	14.19%

by城市

城市	未来三月空间数	未来三月占期数	占期率均值
A	144	28	19.44%
B	336	70	20.83%
C	270	26	9.63%
上海市	192	20	10.42%
北京市	192	6	3.13%
广州市	132	25	18.94%
成都市	240	29	12.08%
杭州市	156	69	44.23%
武汉市	156	4	2.56%
深圳市	108	36	33.33%
西安市	156	49	31.41%
重庆市	444	14	3.15%
合计	2526	376	14.89%

重点类目by城市

钻展

	未来三月空间数	未来三月占期数	占期率均值
S	984	75	7.62%
A	1302	88	6.76%
B	3012	117	3.88%
C	3141	63	2.01%
D	25677	86	0.33%

by城市

	未来三月空间数	未来三月占期数	占期率均值
S	189	111	58.73%
A	252	48	19.05%
B	588	148	25.17%
C	588	96	16.33%
D	4554	75	1.65%

重点类目by城市

2.2 复购情况

产品	商户数	续约数	续约率
钻展	265	60	22.64%
顶展	400	119	29.75%
总计	665	179	26.92%
分母：11月及之前到期的商户			

- 整体上顶展续约率更高，眼科、医美反而钻展续约率更高

作业团队	钻展			顶展		
	商户数	续约数	续约率	商户数	续约数	续约率
SKA	31	8	25.81%	85	26	30.59%
医疗	44	11	25.00%	157	62	39.49%
教培	20	5	25.00%	61	15	24.59%
渠道&电销	106	21	19.81%	80	16	20.00%
美业	64	15	23.44%	17	0	0.00%
总计	265	60	22.64%	400	119	29.75%

by部门

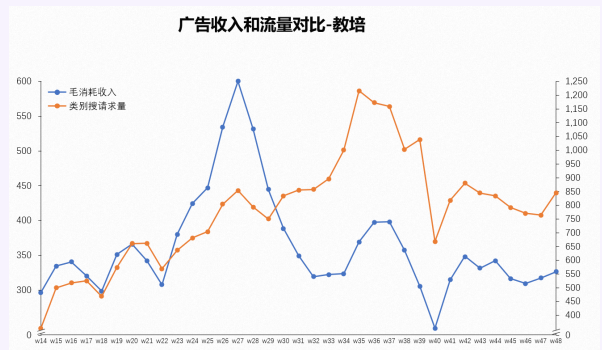
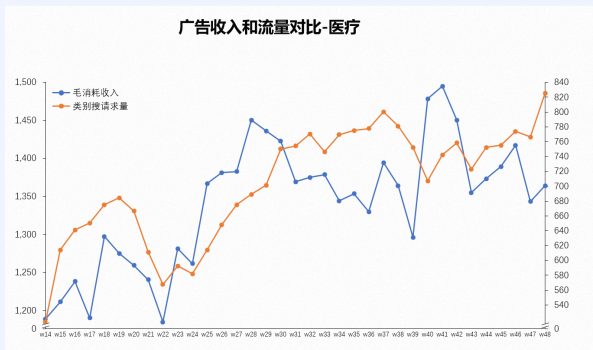
类目	钻展			顶展		
	商户数	续约数	续约率	商户数	续约数	续约率
医美	56	9	16.07%	22	0	0.00%
口腔	51	15	29.41%	133	42	31.58%
妇产	24	8	33.33%	55	25	45.45%
眼科	8	3	37.50%	15	3	20.00%
综合医院	2	0	0.00%	16	6	37.50%
图文广告	14	0	0.00%	8	1	12.50%
驾校	19	1	5.26%	63	18	28.57%
总计	174	36	20.69%	312	95	30.45%

by重点类目

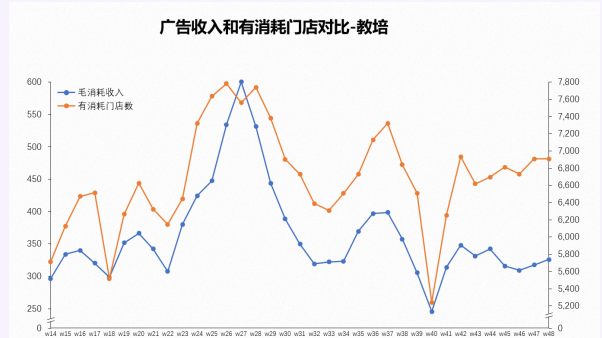
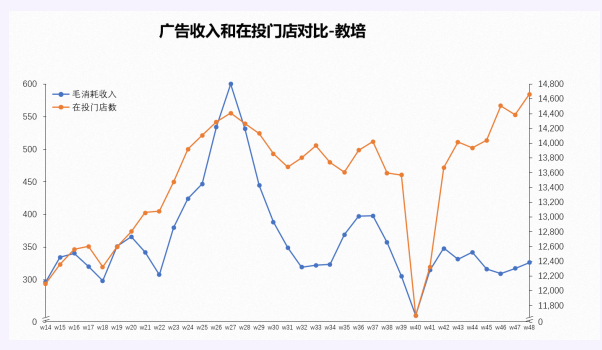
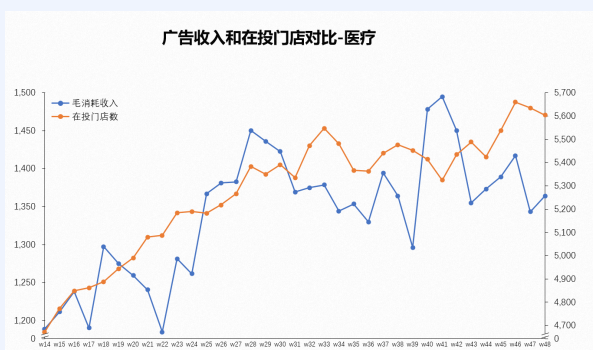
三、SKA的新签和在投分析

1、背景：

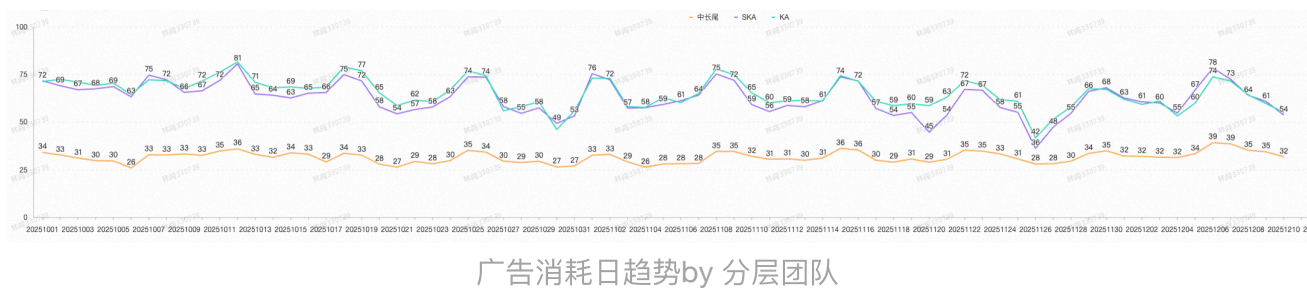
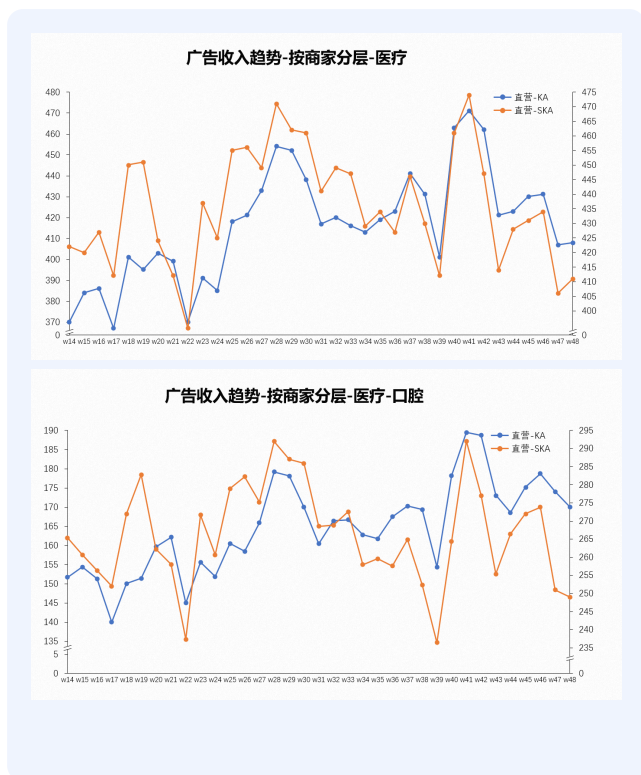
- 流量增长（需要运营和产品做工）：流量和收入正相关



- 在投门店的增长（业务能做工）：在投和收入正相关，但是教培正相关性弱于医疗，供给提升对收益提升不足，有消耗门店对应的正相关性更强，因此教培重点提升有消耗率



- 运维侧做功：**SKA和KA的达成强咬合、如何能提升做工结果的差异？**



三、SKA新签规模&人效

关键结论1：

- SKA和KA运维趋势几乎一致，如何能提升做工结果的差异？**
- 效果广告的YOY增速，是和流量变化正相关的；和广告有效率是负向相关的

关键结论2：

广告的增速主要来自两个：

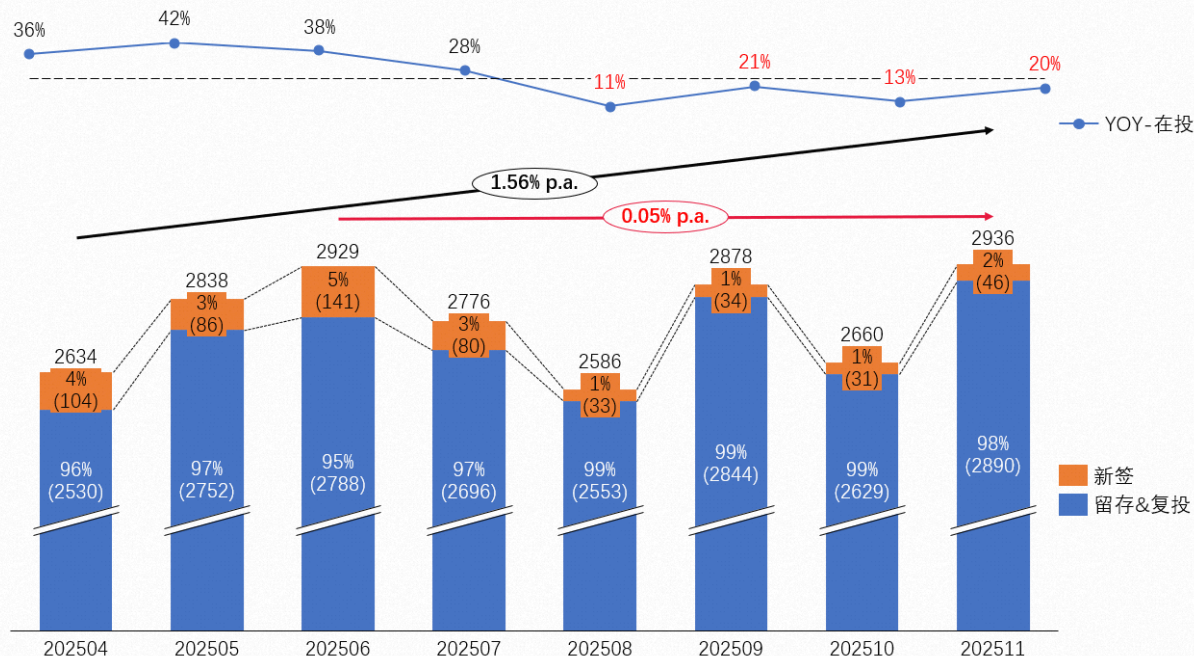
- 广告供给（签约团队能影响的）正相关，消耗率负相关
- 流量运营能力（靠产品运营能力）eg：搜索-sug-点击优化

2、在投现状

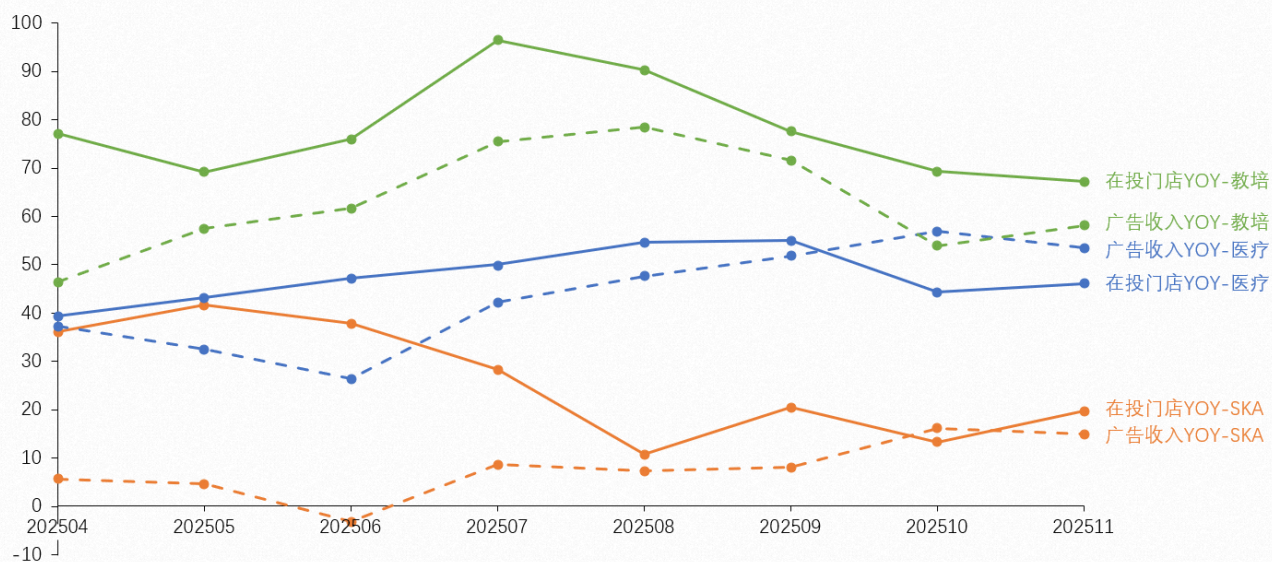
- 在投门店：门店规模几乎没有增长，未来增长缺少支撑

- 效果广告的增长和在投的增长呈正相关
- 从7月至今，在投门店复合增长率仅0.05%；yoy增长整体也有明显放缓；
- 在投的主要增长点来源于新签转在投，但目前新签规模和新签转在投效率这两块都做的不够**

SKA在投门店结构变化（单位：家）

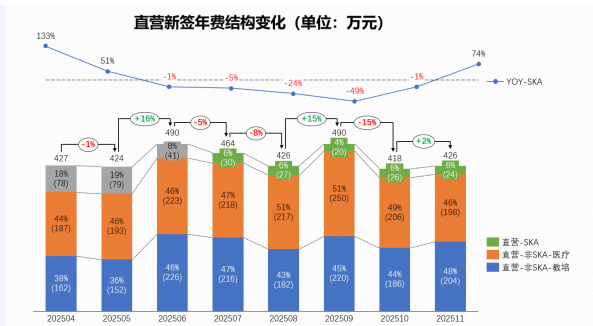


广告收入YOY和在投门店YOY-分团队

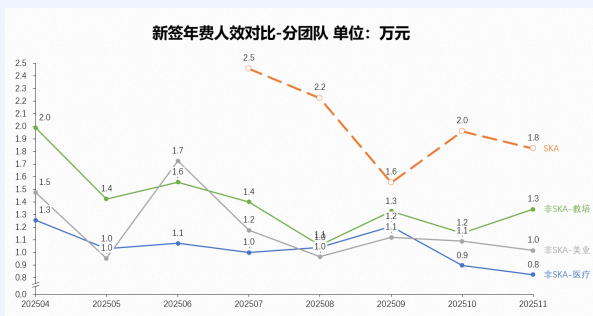


- 新签规模：月均20-30w，占直营整体比重6%左右，新签上做的不够**

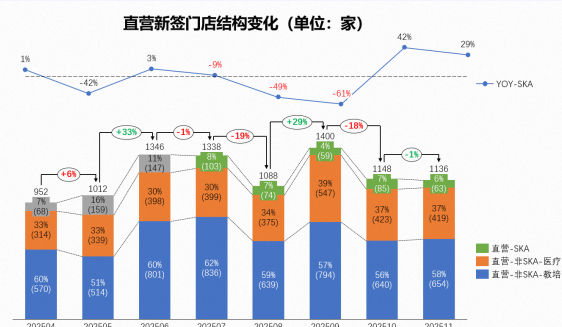
新签年费by团队金额变化



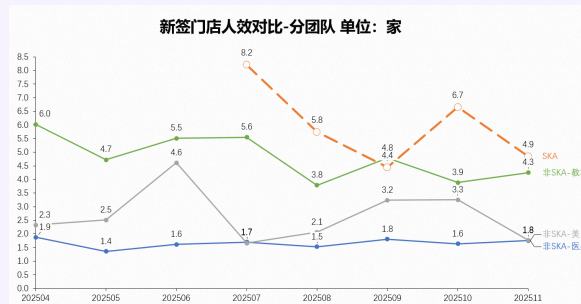
新签年费by团队人效变化



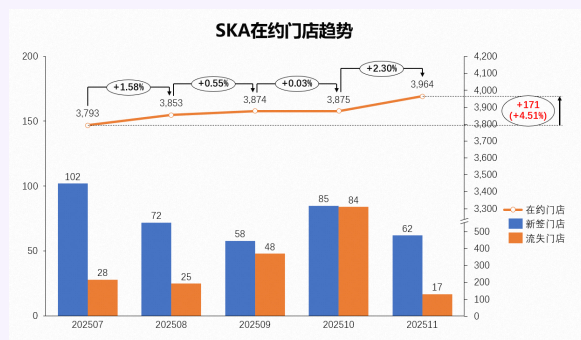
新签门店by团队门店数变化



新签门店by团队人效变化

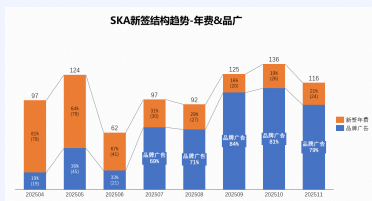


SKA在约门店进出水变化

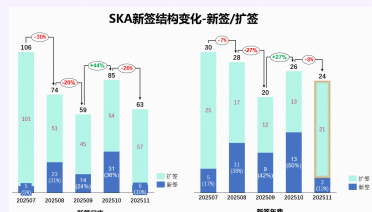


- 新签结构: 新签年费占整体新签收入比重仅2成, 需要通过绩效或管理手段, 把控新签年费的比例以及纯新签的比例
 - SKA 新签bd的新签收入中以品广为主要业绩组成 (占比8成)
 - 新签仅占2成 (又以存量扩签为主, 纯新品牌仅百时教育、天真蓝、贝巢口腔、陕西广慈、民利口腔等)

SKA新签中品广&年费结构占比: 年费占比过低

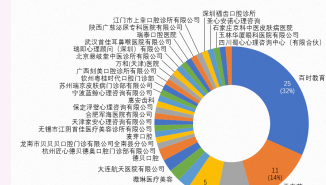


SKA新签中扩签&纯新签占比: 存新签占比过低



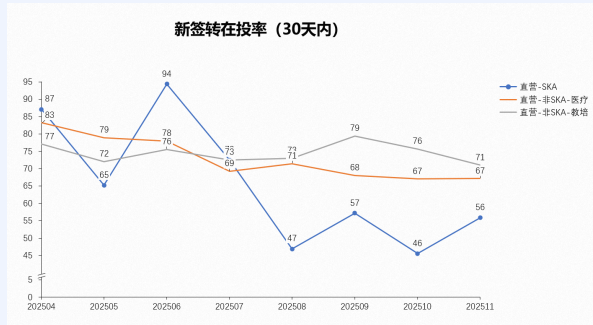
纯新签客户: 门店连锁度低

SKA新签门店数构成-纯新签

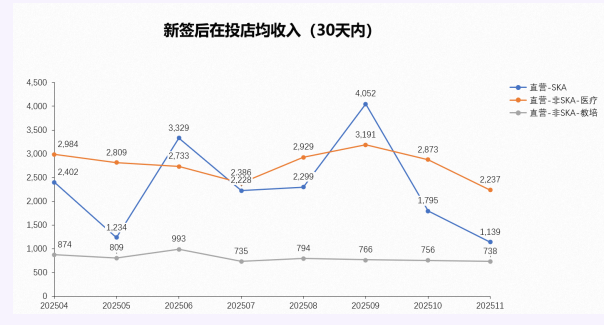


- 新签转在投：SKA新签质量的把控，需要监控后续成长是否达到头部的标准（例如开启在投时效、消耗和交易等的成长速度）
 - SKA 新签转在投率低于非SKA
 - SKA 店均消耗并没有显著的优于非SKA

在投转化：低于其他直营团队



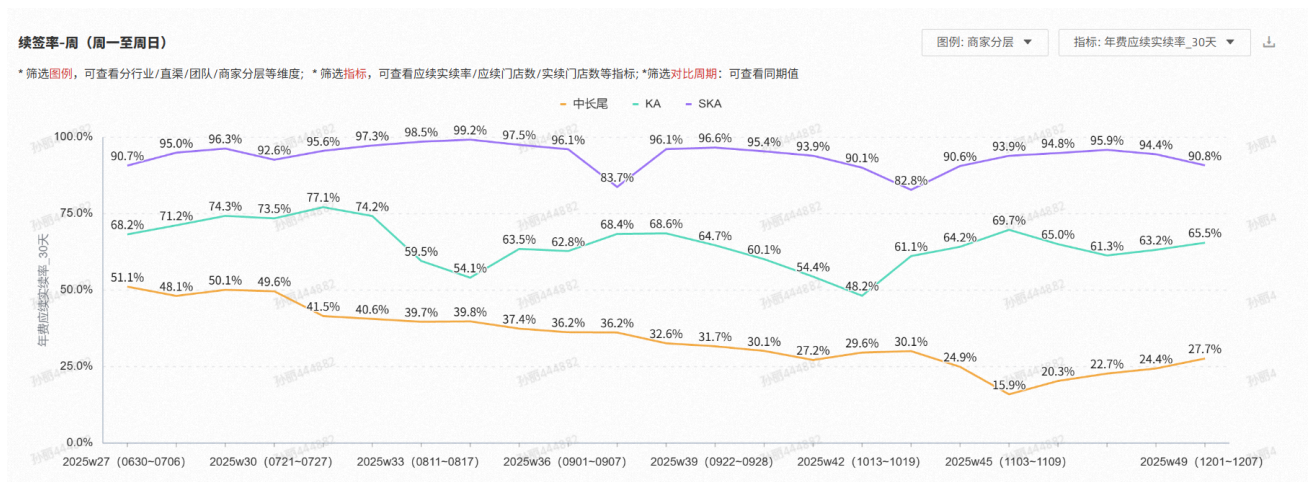
新签arpu：与行业团队水平差不多



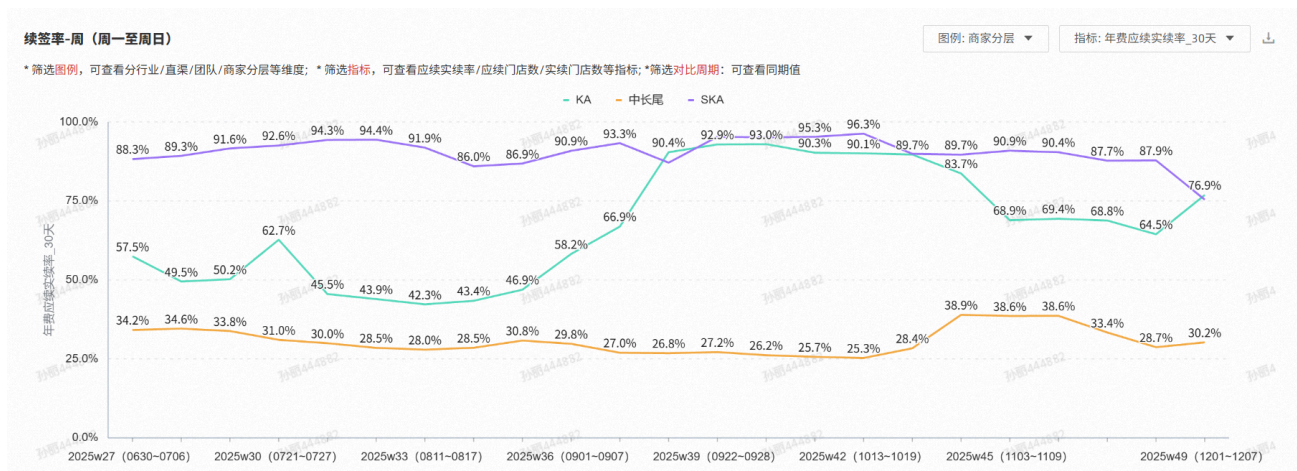
四、续签

教培中长尾的客户续约下跌严重，需要云跃团队关注

- 教培 中长尾



- 医疗KA



五、关键风险暴露&总结

类型	涉及团队	内容or问题描述	截图	问题严重性	建议
年费	低频	整体年费在增长，驱动在渠道	 by渠道年费&门店数	☆☆	
新签	低频	直营新签的增长主要是靠品广拉动、年费略下降		☆☆	
拜访	直营	直营团队业务做工量在明显下降（有雷霆的影响）		☆☆	
年费	医疗 @江...	医疗新签中，人效年费下降、尤其是M6+		☆☆☆☆	
品广	教培 @张...	教培行业品广收益不足		☆	

品 广	低频	医美、眼科顶展、驾 校钻展续约率低	<table><thead><tr><th rowspan="2">类目</th><th colspan="3">钻展</th><th colspan="3">顶展</th></tr><tr><th>商户数</th><th>续约数</th><th>续约率</th><th>商户数</th><th>续约数</th><th>续约率</th></tr></thead><tbody><tr><td>医美</td><td>56</td><td>9</td><td>16.07%</td><td>22</td><td>0</td><td>0.00%</td></tr><tr><td>口腔</td><td>51</td><td>15</td><td>29.41%</td><td>133</td><td>42</td><td>31.58%</td></tr><tr><td>妇产</td><td>24</td><td>8</td><td>33.33%</td><td>55</td><td>25</td><td>45.45%</td></tr><tr><td>眼科</td><td>8</td><td>3</td><td>37.50%</td><td>15</td><td>3</td><td>20.00%</td></tr><tr><td>新晋医院</td><td>2</td><td>0</td><td>0.00%</td><td>16</td><td>6</td><td>37.50%</td></tr><tr><td>图文广告</td><td>14</td><td>0</td><td>0.00%</td><td>8</td><td>1</td><td>12.50%</td></tr><tr><td>驾校</td><td>19</td><td>1</td><td>5.26%</td><td>63</td><td>18</td><td>28.57%</td></tr><tr><td>总计</td><td>174</td><td>36</td><td>20.69%</td><td>312</td><td>95</td><td>30.45%</td></tr></tbody></table>	类目	钻展			顶展			商户数	续约数	续约率	商户数	续约数	续约率	医美	56	9	16.07%	22	0	0.00%	口腔	51	15	29.41%	133	42	31.58%	妇产	24	8	33.33%	55	25	45.45%	眼科	8	3	37.50%	15	3	20.00%	新晋医院	2	0	0.00%	16	6	37.50%	图文广告	14	0	0.00%	8	1	12.50%	驾校	19	1	5.26%	63	18	28.57%	总计	174	36	20.69%	312	95	30.45%	☆	
类目	钻展				顶展																																																																					
	商户数	续约数	续约率	商户数	续约数	续约率																																																																				
医美	56	9	16.07%	22	0	0.00%																																																																				
口腔	51	15	29.41%	133	42	31.58%																																																																				
妇产	24	8	33.33%	55	25	45.45%																																																																				
眼科	8	3	37.50%	15	3	20.00%																																																																				
新晋医院	2	0	0.00%	16	6	37.50%																																																																				
图文广告	14	0	0.00%	8	1	12.50%																																																																				
驾校	19	1	5.26%	63	18	28.57%																																																																				
总计	174	36	20.69%	312	95	30.45%																																																																				
年 费	教培 @张...	教培行业重点类目做 工有优化，但是收益 还不明显	电 话： 上 门： 新签 店 新签 额 	☆																																																																						
效 果 广 告	运维 @刘... @余...	KA 和SKA运维结果 趋势一致，核心影响 在流量转化&广告供 给，如何能提升做工 结果的差异？	 	☆☆																																																																						
新 签 供 给	SKA @刘...	SKA新签供给增速不 足、无法带动广告 YOY增长	 	☆☆☆☆																																																																						
年 费 续 约	教培运 维-中腰 尾巴 @李...	教培中腰尾客户续约 率环比下滑明显		☆☆																																																																						