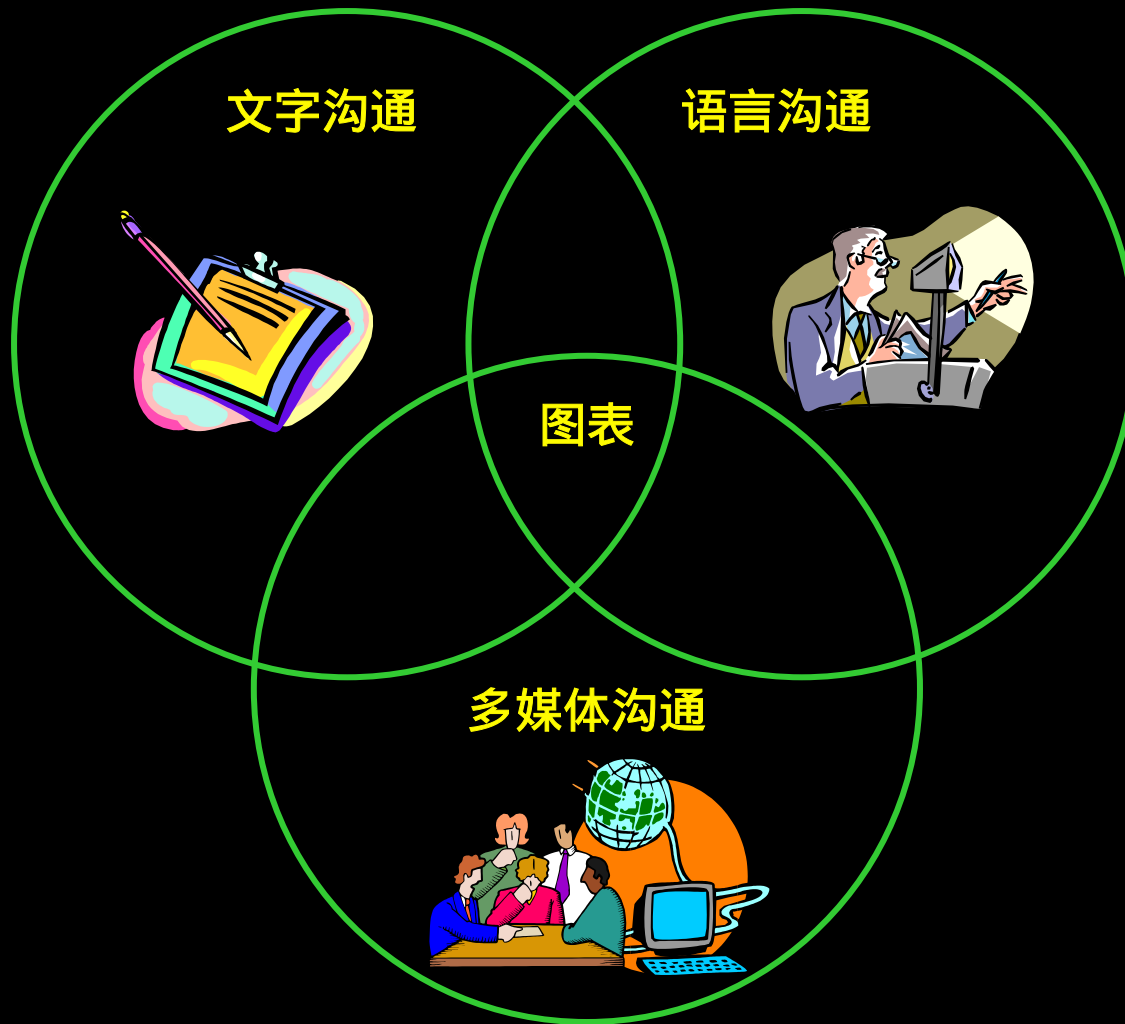


培训课程 – 图表绘制

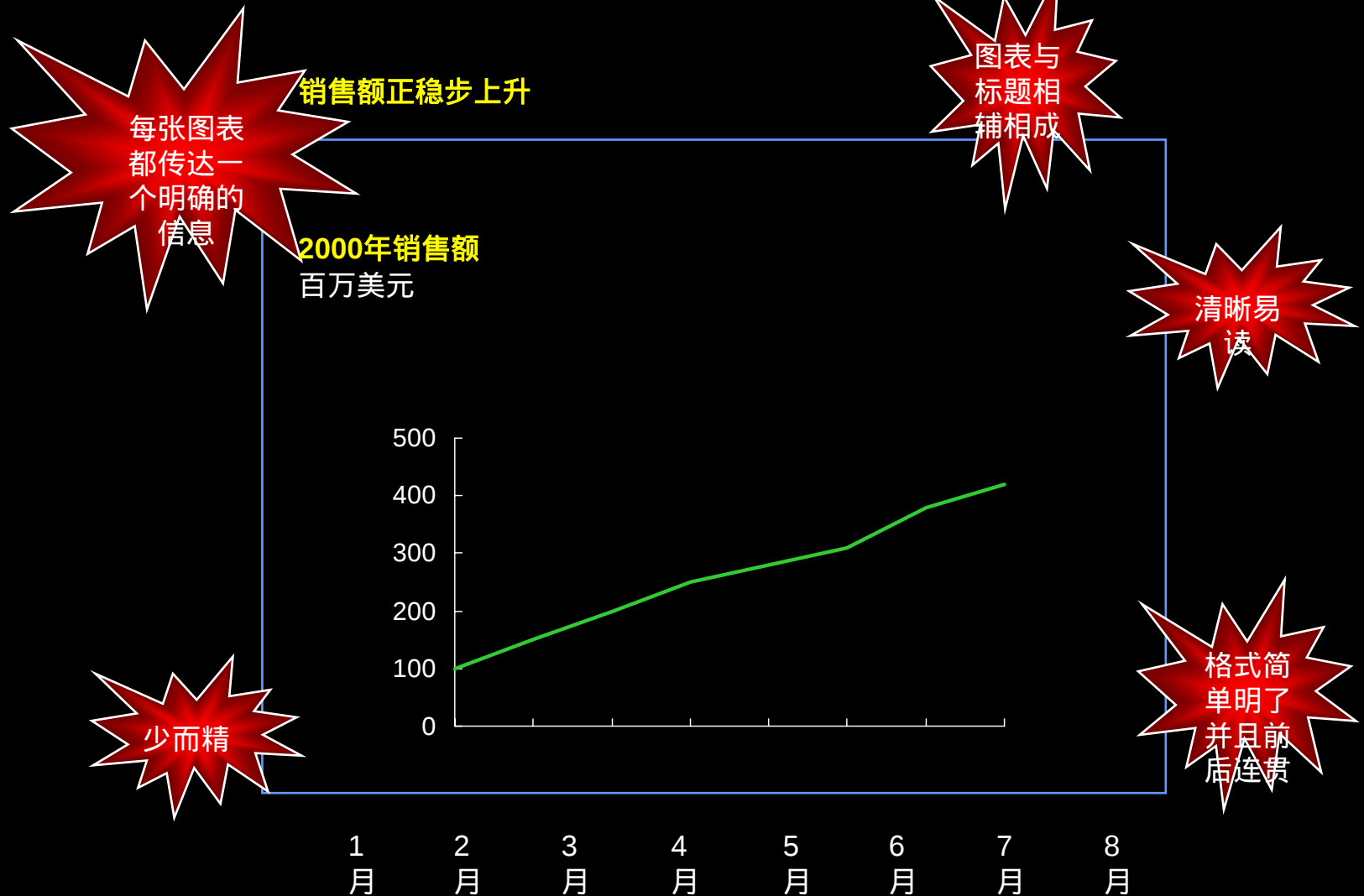
图表在商业沟通中扮演重要的角色



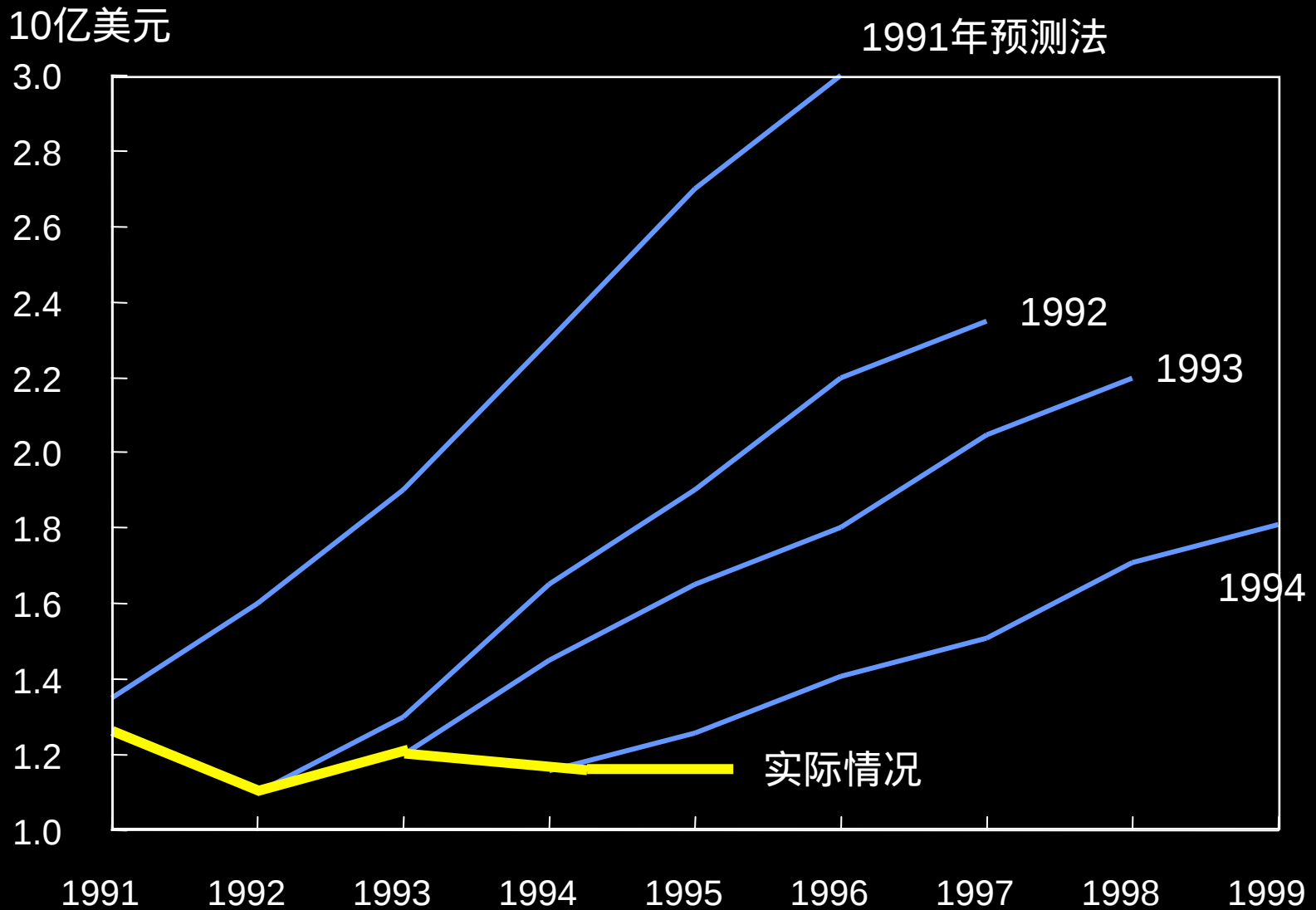
图表的作用

- 迅速传达信息
- 直接专注重点
- 更明确地显示其相互关系
- 使信息的表达鲜明生动

成功的图表都具备以下几项关键要素



预测流程需要改进



陈述信息

内容

- 文字内容
- 文字内容
- 文字内容
- 文字内容

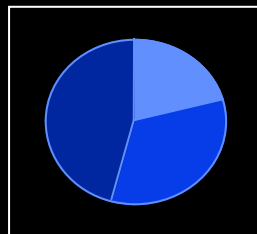
文字内容

数据类图表

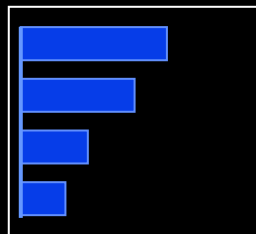
数值?

销售额 (-\$000)	
东部	\$1.2
中部	5.7
西部	12.3
总计	\$19.2

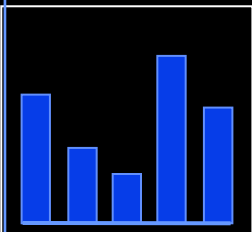
表格



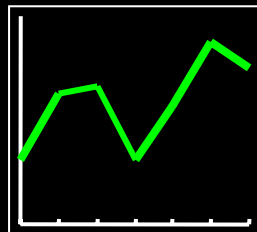
饼形图



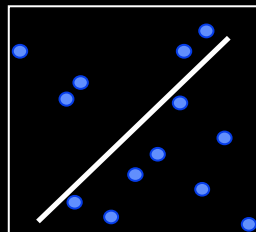
条形图



柱形图



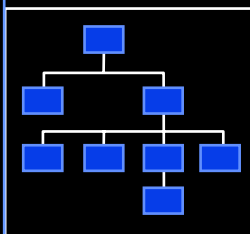
线形图



散点图

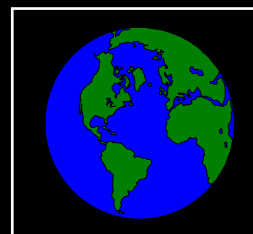
非数据类图表

人员?



组织架构

地点?



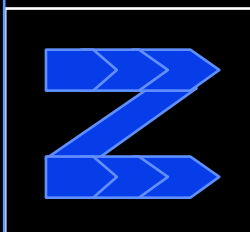
地图

时间?

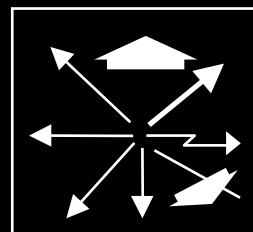


Gantt

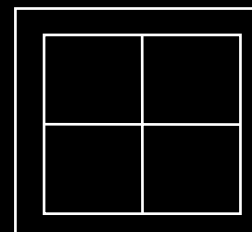
方式?



流程图



概念



矩阵图

如何设计成功的图表

¶ 数据类图表

¶ 概念类图表

制作以数据为基础的图表分三个步骤



第一步：分析图表并确定要表达的信息

数据

信息

比较

图表类型

1993年-1998年 销售额

1993年	4,244
1994年	4,368
1995年	6,291
1996年	6,989
1997年	8,412
1998年	9,213

信息

销售额在1993年至
1998年间增长迅猛

第二步：确定比较类型

数据

信息

比较

图表类型

成分

排序

频率分布

时间序列

关联性



五种基本比较类型

	比较类型	举例
成分	各个部分占整体百分比的大小	5月份，甲产品占销售总量的最大份额
排序	不同元素的排序（并列、高于/低于其它元素）	5月份，甲产品的销售超出乙产品和丙产品
时间序列	一定时间内的变化（在几周、几个月或几年间的变化趋势；上升、下降或保持稳定）	销量自1月份以来稳步上升
频率分布	在渐进数列中的数量分布	5月份，大多数销售集中在1,000元和2,000元之间
关联性	两种可变因素之间的关系	5月份的销售业绩显示销量与销售人员的经验并没有联系

第三步：选择图表类型



信息

比较

图表类型

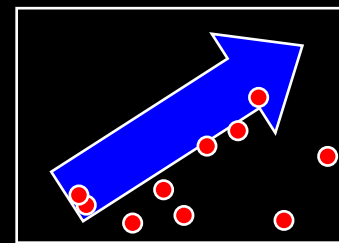
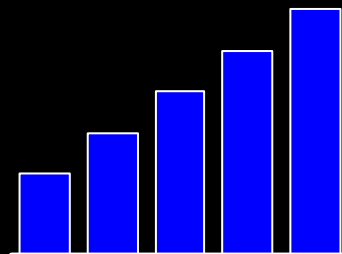
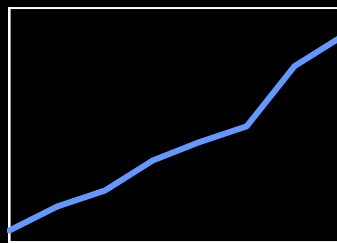
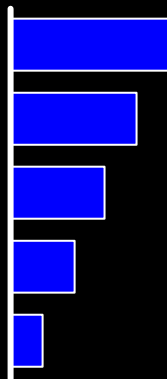
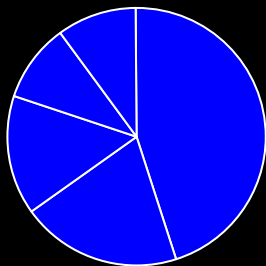
饼形图

条形图

线形图

柱形图

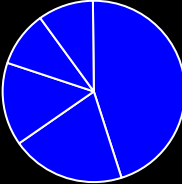
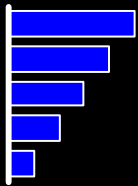
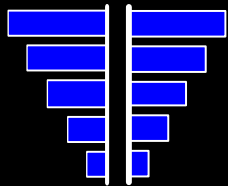
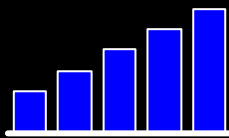
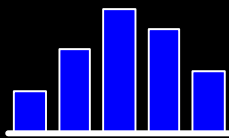
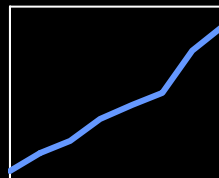
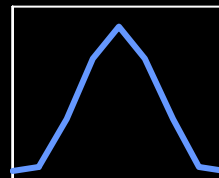
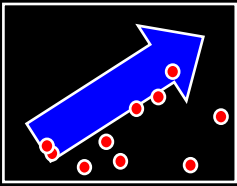
散点图



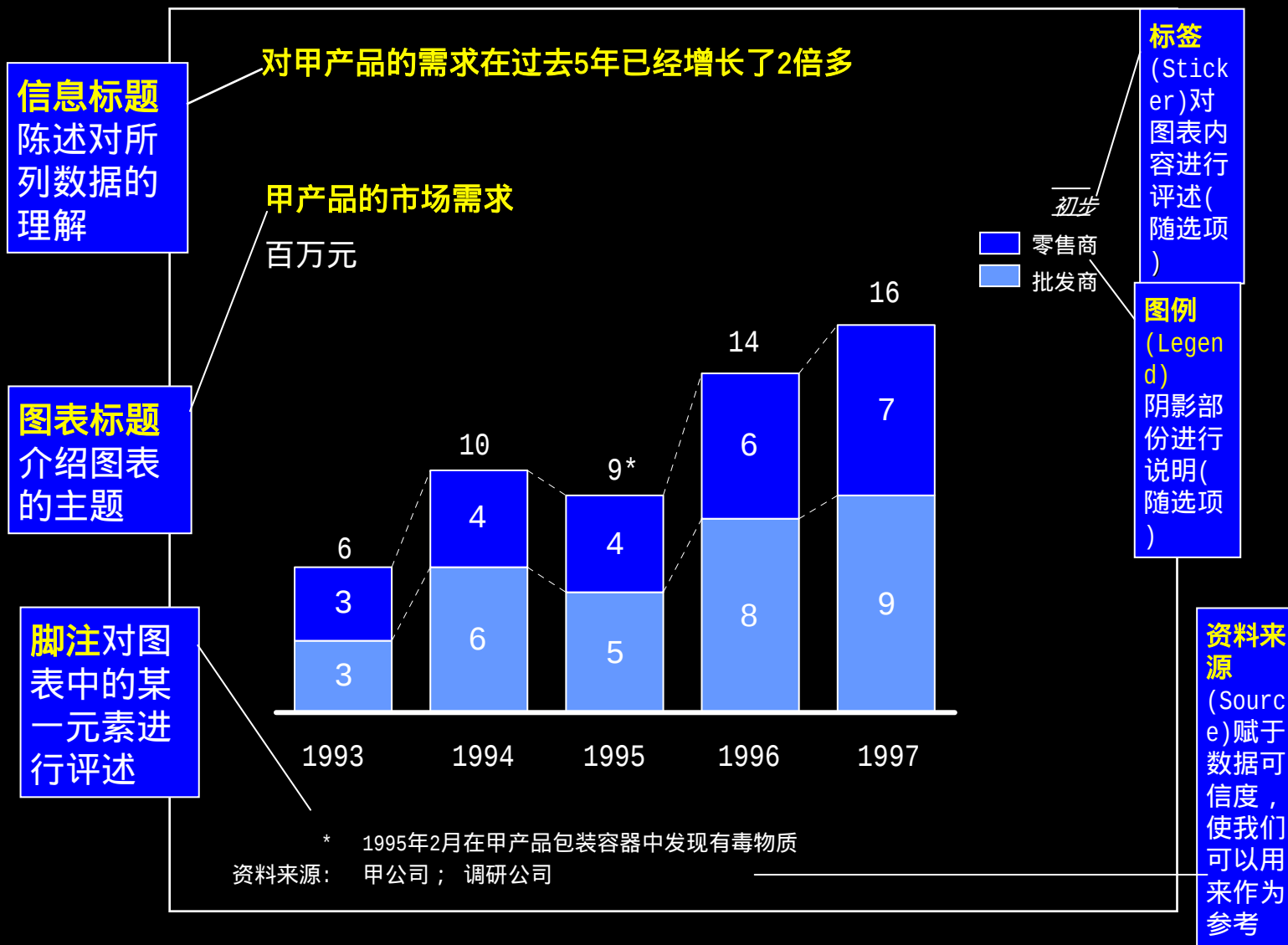
通过不同的图表表达特定的比较

比较类型

图表类型

	成分	排序	时间序列	频率分布	关联性
饼形图					
条形图					
柱形图					
线形图					
散点图					

麦肯锡制作的图表都遵循标准的格式



练习



利用所提供的数据来表示

1. 玩具熊在一定时间内的销售增长
2. 客户在一定时间内市场份额的变化
3. 客户业绩的排名与竞争对手的对比情况
4. 出生人数与玩具熊销售的关系

练习：玩具熊行业，1988-1998

净销售额；百万元

玩具熊生产 企业											
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
1	232.6	256.6	292.6	269.4	252.2	248.7	247.0	204.2	242.8	278.4	312.7
2	134.1	142.0	163.6	151.0	204.6	241.3	270.4	342.3	422.8	468.7	524.8
3	61.0	65.6	69.0	61.6	82.5	89.7	93.2	105.5	137.1	167.1	170.2
4	59.3	64.5	71.4	52.0	89.3	97.1	108.7	114.8	146.2	158.3	163.9
5	394.8	404.9	430.1	399.5	510.4	536.5	589.6	607.9	761.2	879.9	957.5
6	128.3	134.7	144.1	130.0	176.1	194.0	209.6	212.2	254.9	281.6	353.4
客户	400.3	386.3	393.6	357.4	466.6	477.3	493.4	472.9	521.9	517.7	514.9
总额	1409.4	1451.6	1564.7	1420.5	1781.7	1884.6	2012.1	2059.5	2586.9	2751.7	2997.4
出生人数 (百万)	4.87	4.92	4.98	4.31	4.42	4.75	4.90	4.52	4.72	4.97	5.00

如何设计成功的图表

¶ 数据类图表

¶ 概念类图表

图表类型

陈述信息

内容

- 文字内容
- 文字内容
- 文字内容
- 文字内容

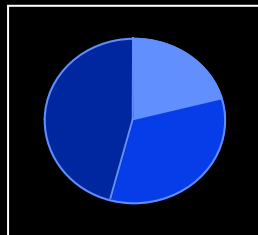
文字内容

数据类图表

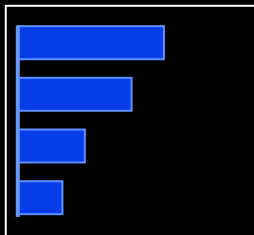
数值？

销售额(- \$000)	
东部	\$1.2
中部	5.7
西部	12.3
总计	\$19.2

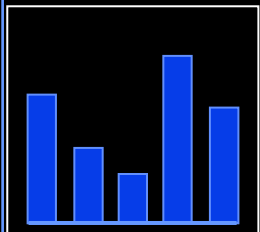
表格



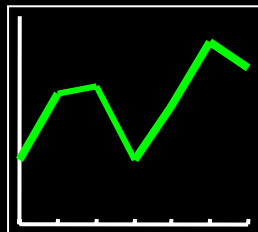
饼形图



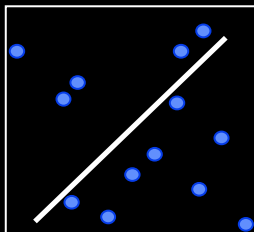
条形图



柱形图



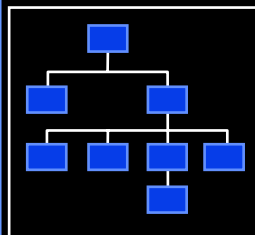
线形图



散点图

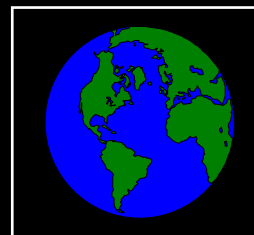
非数据类图表

人员？



组织架构

地点？



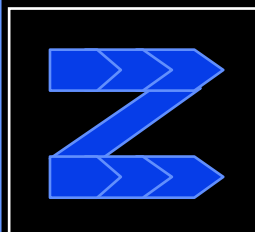
地图

时间？

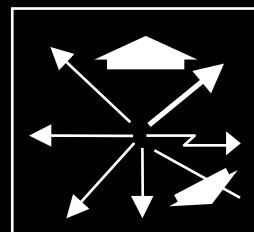


Gantt

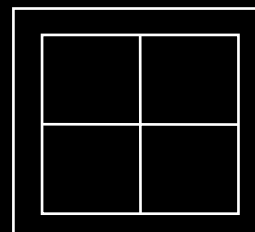
方式？



流程图



概念

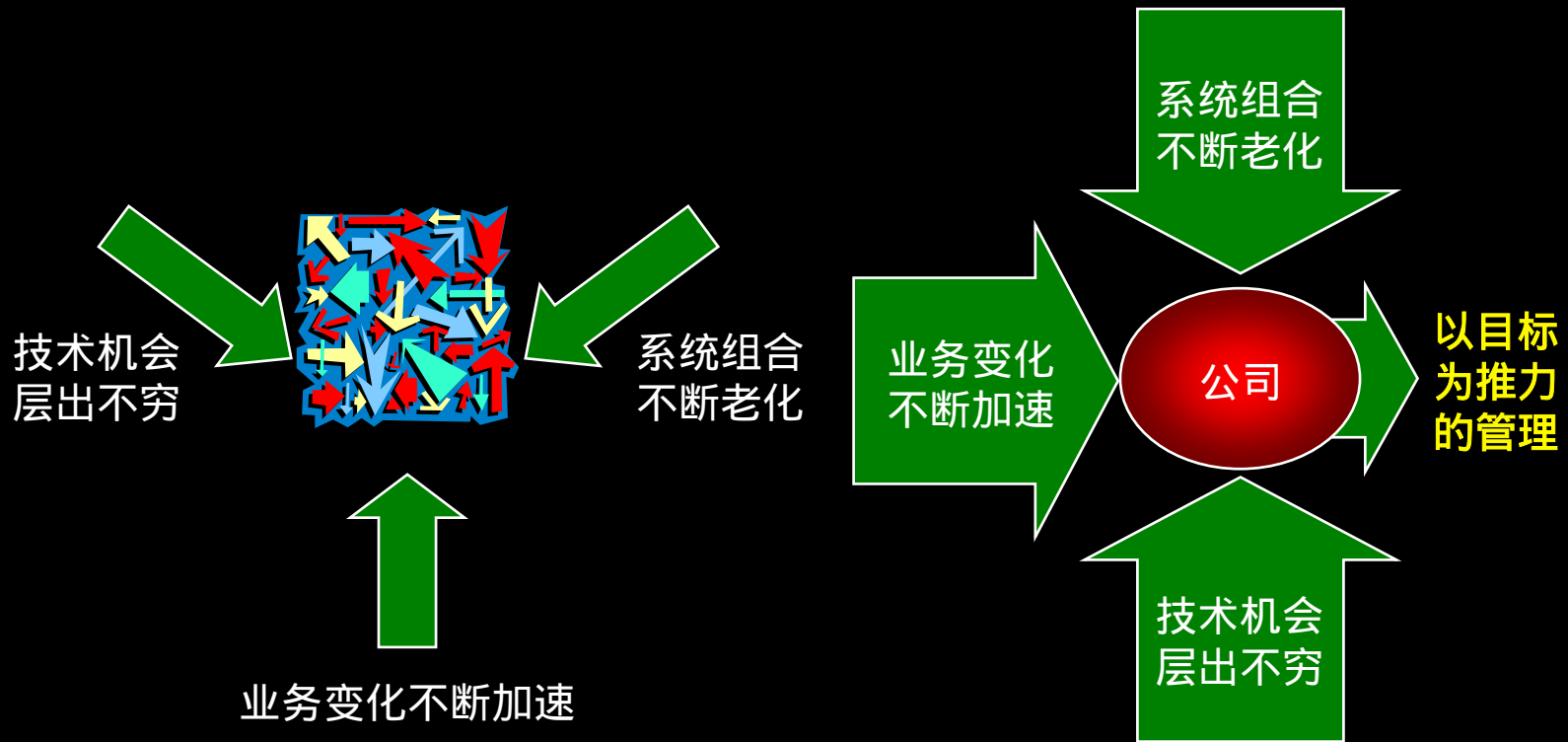


矩阵图

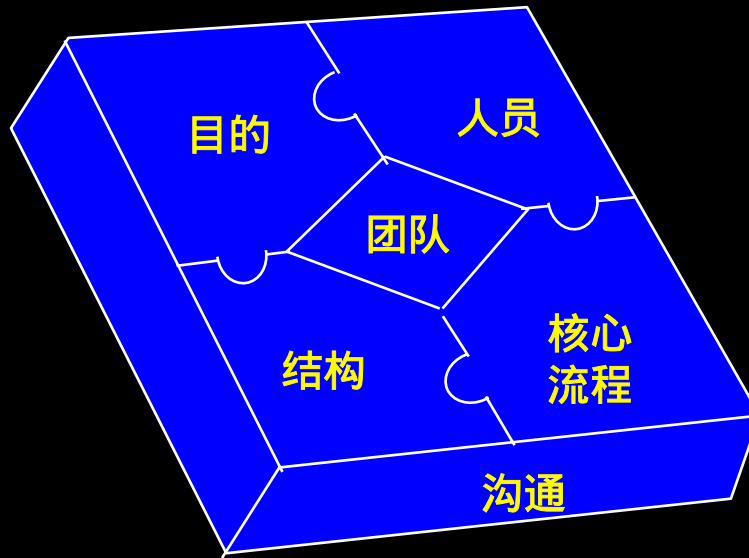
根据以下信息分别绘制概念草图

- ① 影响企业发展的作用力包括
 - 系统组合的不断老化
 - 业务变化不断加速
 - 技术上的机会层出不穷这就需要管理层要以远景发展目标为推动力
- ② 高绩效的组织应该
 - 以明确的目标作为推动力
 - 从员工中不断获得动力
 - 建立以业绩和客户为核心的组织架构
 - 通过由业绩驱动的核心流程进行组织整合
 - 以开放的沟通作为支持
- ③ 由于新招聘人员在行业和职能方面的经验不尽相同，我们的培训方案也必须因人而异
- ④ 项目通常经历五个阶段：1) 初次接触 2) 项目启动 3) 制定解决方案 4) 提出建议 5) 实施改革

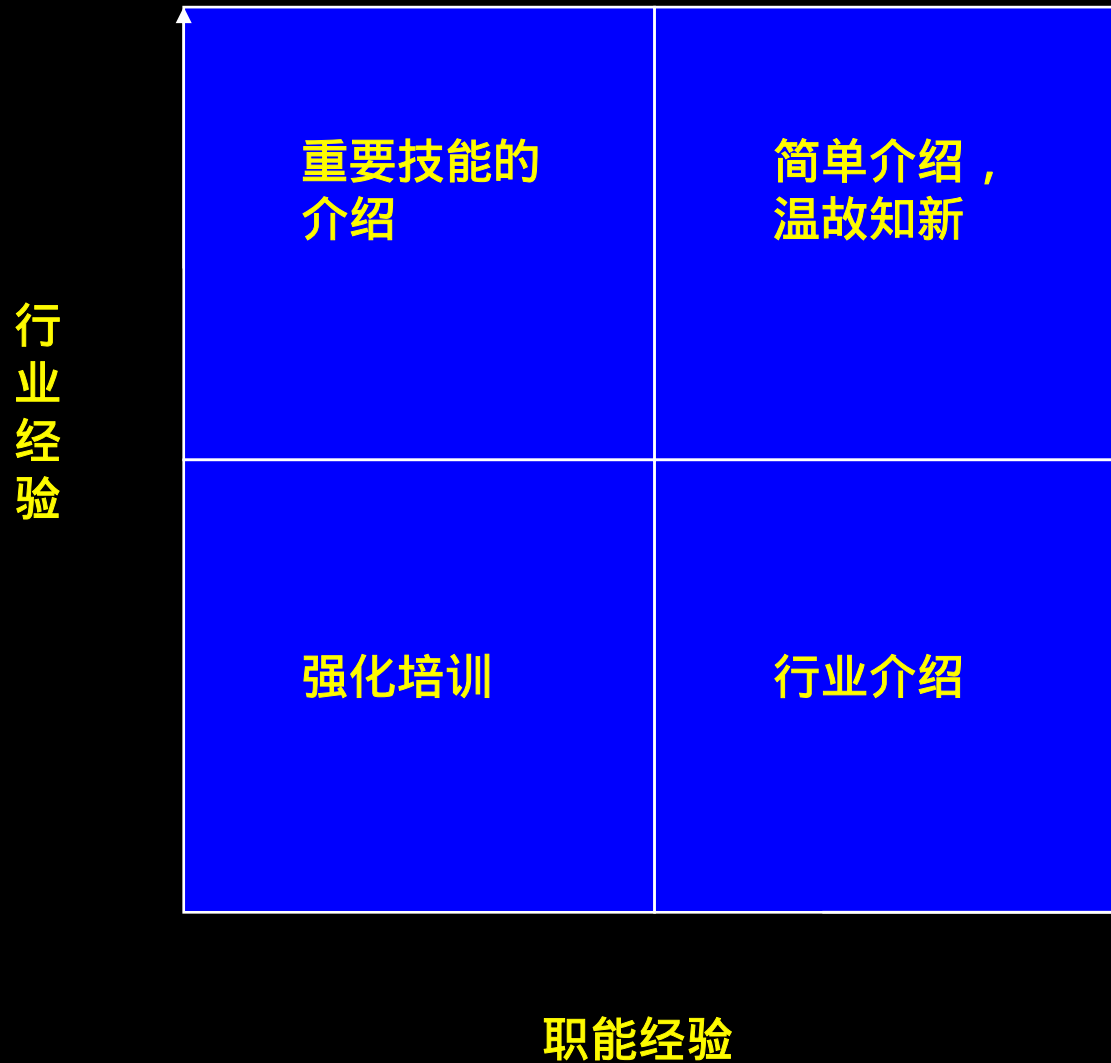
① 影响企业发展的作用力



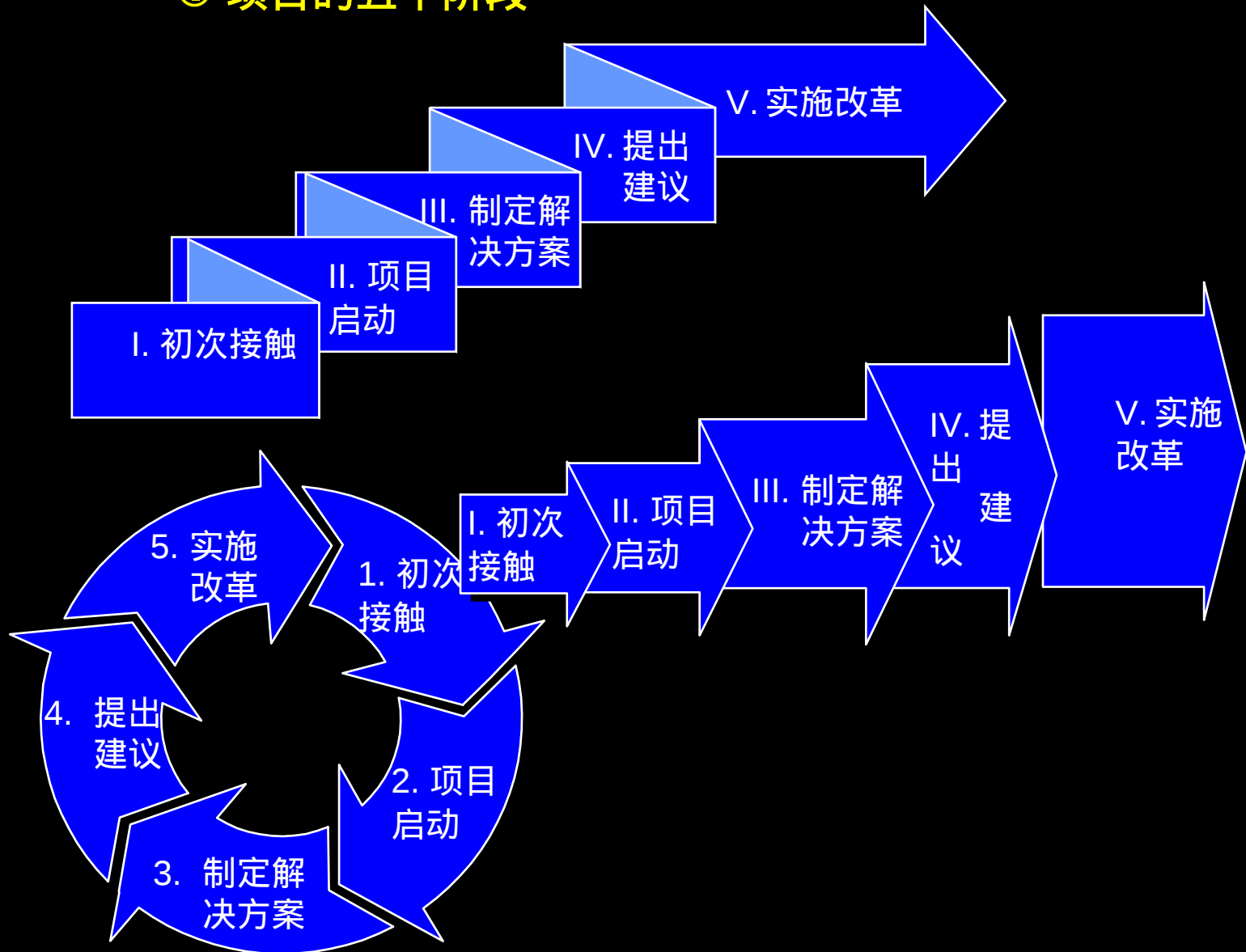
② 高绩效组织（HPO）



③ 培训方案



④ 项目的五个阶段



如何设计成功的图表

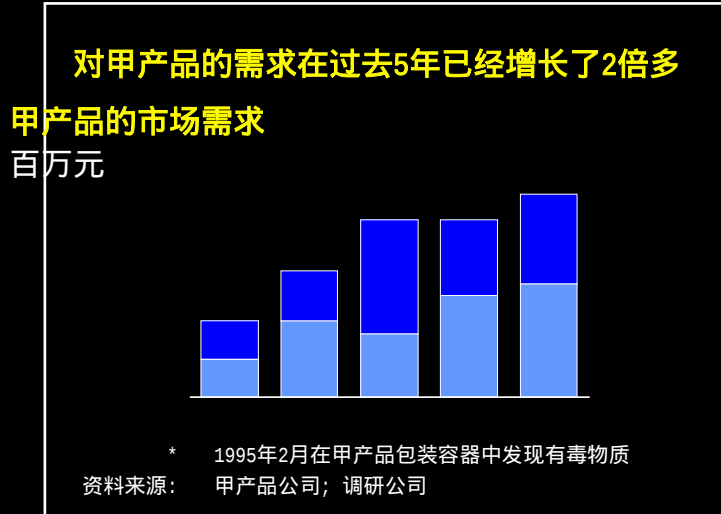
¶ 数据类图表

¶ 概念类图表

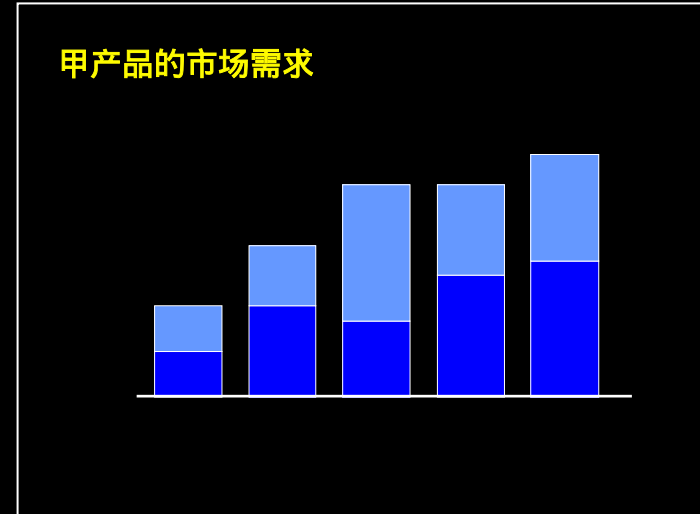
¶ 文本文件与演示文件

文本文件与演示文件不尽相同

文本文件



演示文件



- 全套数据
- 通常包含大量的细节
- 适合用于分发

- 每图表表达一个明确的信息
- 易于理解、记忆
- 不适合用于分发

PVC的现有成本相对其它材料具有竞争性

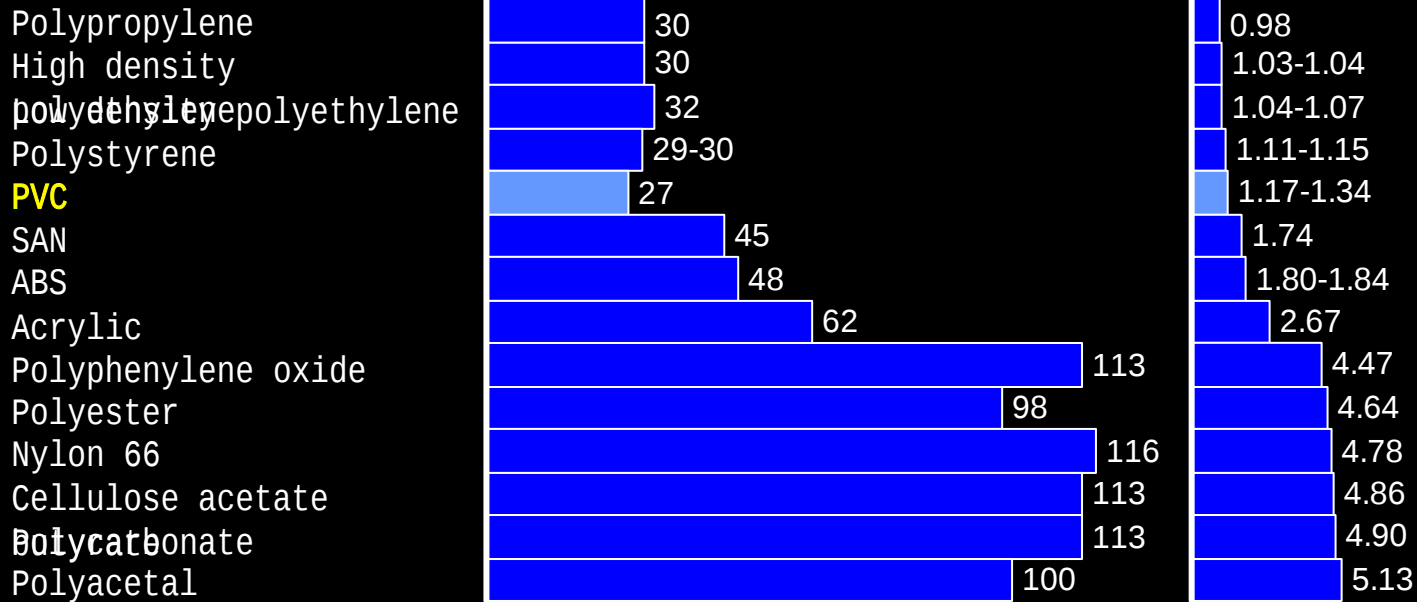
材料

每磅成本(美分)

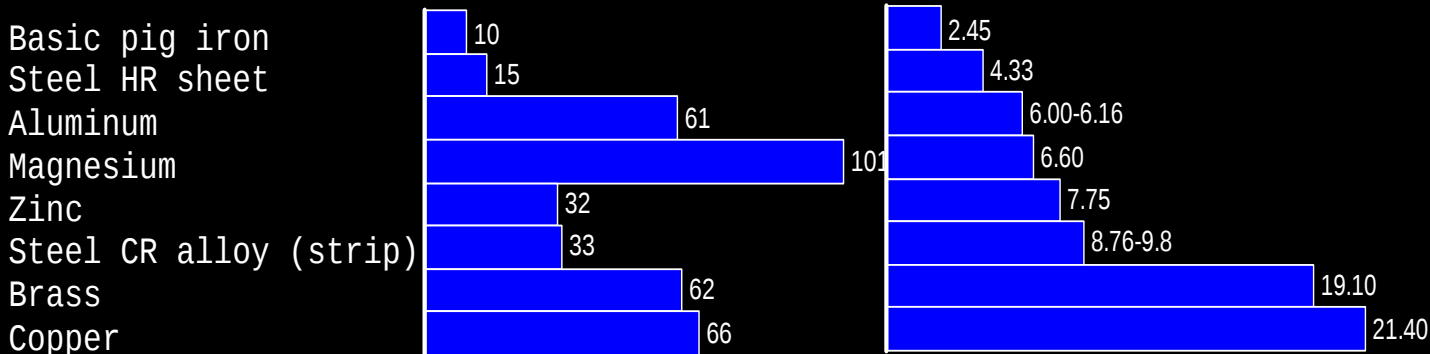
每立方英寸成本(美分)

高分子材料

文本文件举例

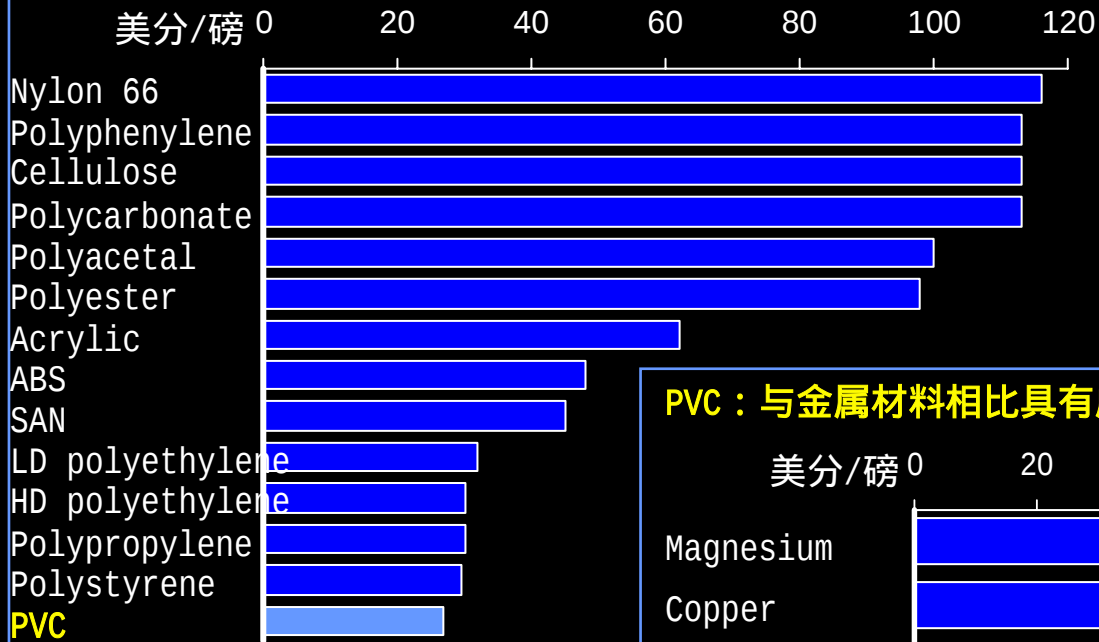


金属材料

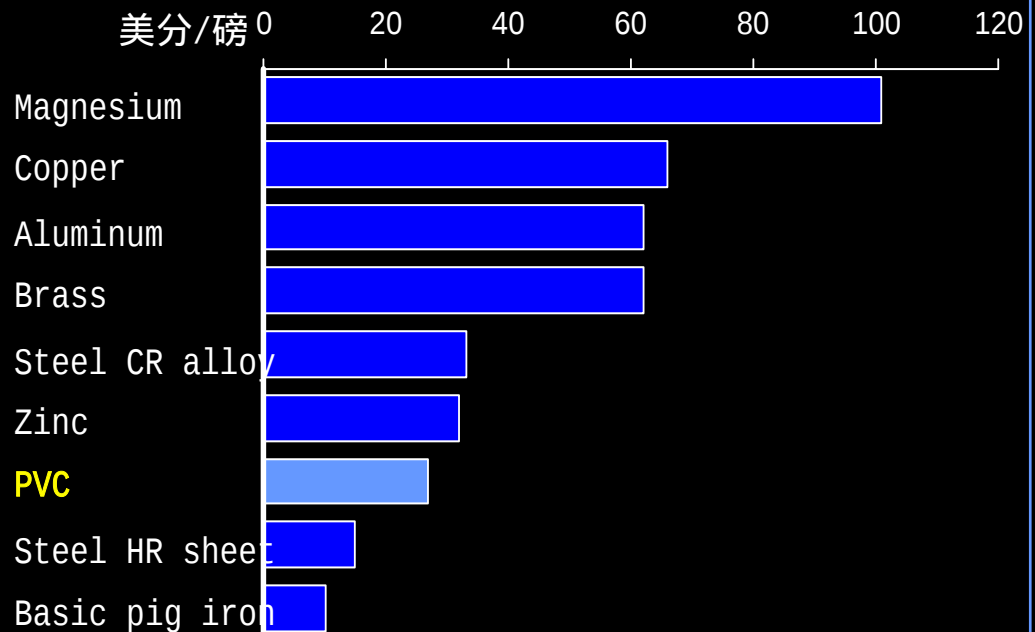


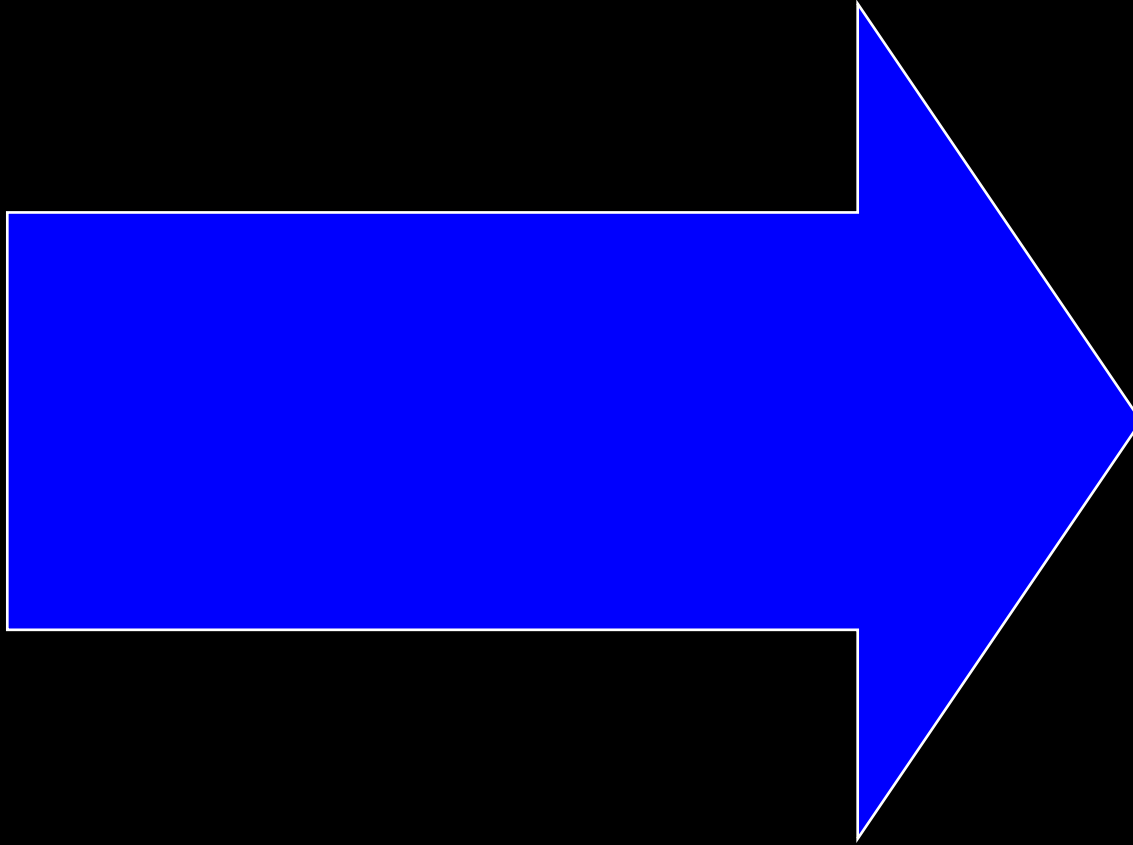
演示文件举例

PVC：在高分子材料中价格最低



PVC：与金属材料相比具有成本优势





公司K.S.G和F净销售额所包含的因素

百分比

	公司				4家公司的平均值
	K	S	G	F	
直接人工成本	8.5	7.8	7.0	6.4	7.4
能源	2.2	1.5	1.8	2.0	1.9
固定生产成本	5.4	9.7	10.5	7.9	8.4
原材料	44.8	46.6	38.6	37.8	41.9
折旧	2.5	3.0	5.0	3.7	3.6
管理费用	6.8	8.5	8.8	6.5	7.6
固定营销成本	7.8	13.5	11.0	7.8	10.0
可变营销成本	13.5	6.7	7.5	8.5	9.1
营运利润	8.5	2.7	9.8	19.4	10.1
总计	100.0	100.0	100.0	100.0	