

Part 1.

KPI

<https://next.victoralu.com/inventory-analysis>

1. TIV - Total Inventory Value

- a.
- b. TIV=(×)
- c.
- d.
-
- “ ”

库存总额 (TIV)

¥

14,172,286

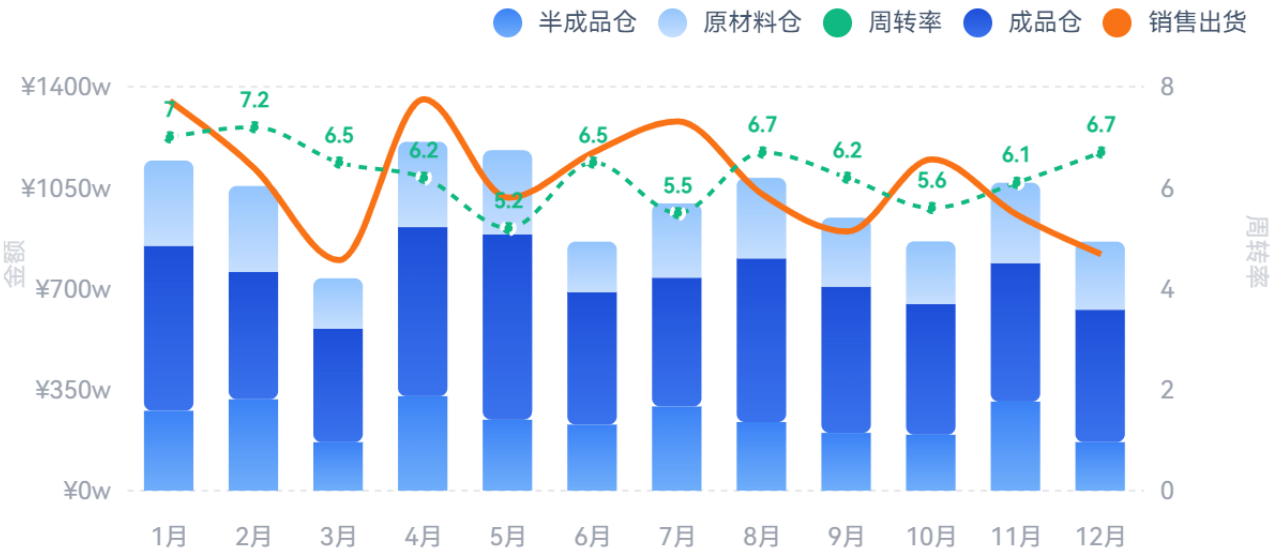
同比 5.6% ↘ 环比 4.3% ↗

库存金额趋势 (Inventory Trend)

2025年

按月

按年



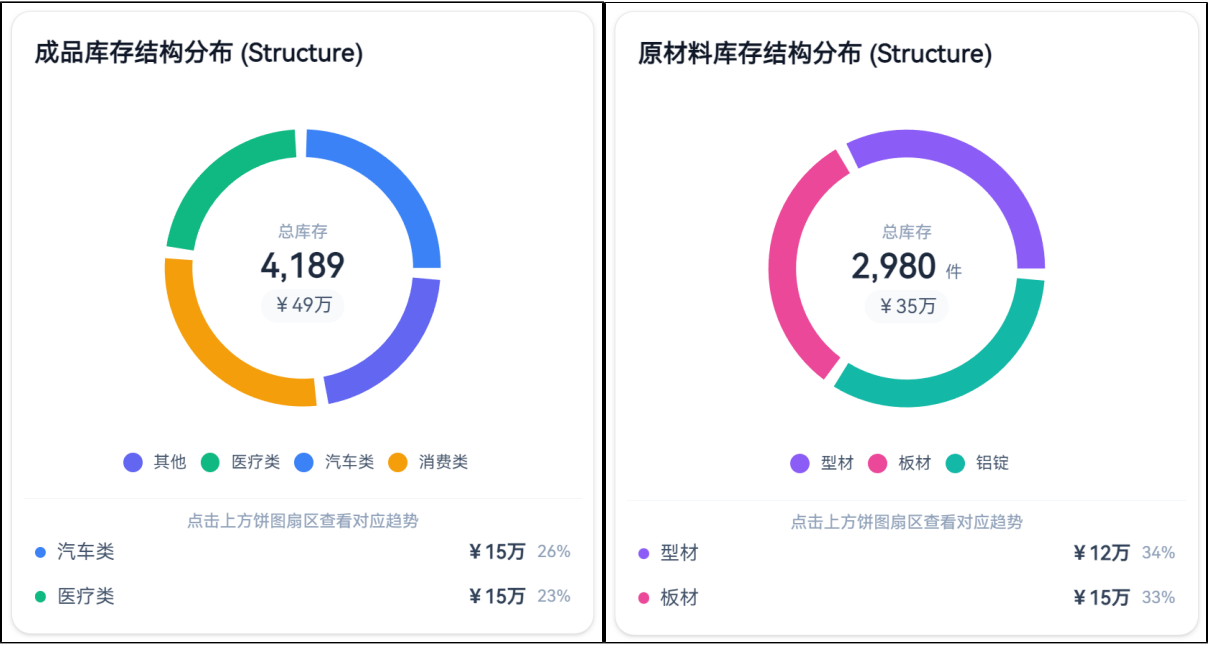
2. Inventory Mix

- a.
b. / × 100%
c. “/”

库存价值分布 (Inventory Mix)

● 五金仓 ● 产品余数仓 ● 包材仓 ● 半成品仓 ● 原材料仓 ● 客户仓 ● 工程样板仓 ● 成品仓





- a. $\frac{\text{平均库存}}{\text{平均月销量}}$
- b. $\text{ITO} = \frac{\text{平均库存}}{\text{平均月销量}}$
- c.
 - $\text{SLOB} = \frac{\text{平均库存}}{\text{平均月销量}}$
 - $\text{ITO} = \frac{\text{平均库存}}{\text{平均月销量}}$
- d.
 - $\text{ITO} = \frac{\text{平均库存}}{\text{平均月销量}}$

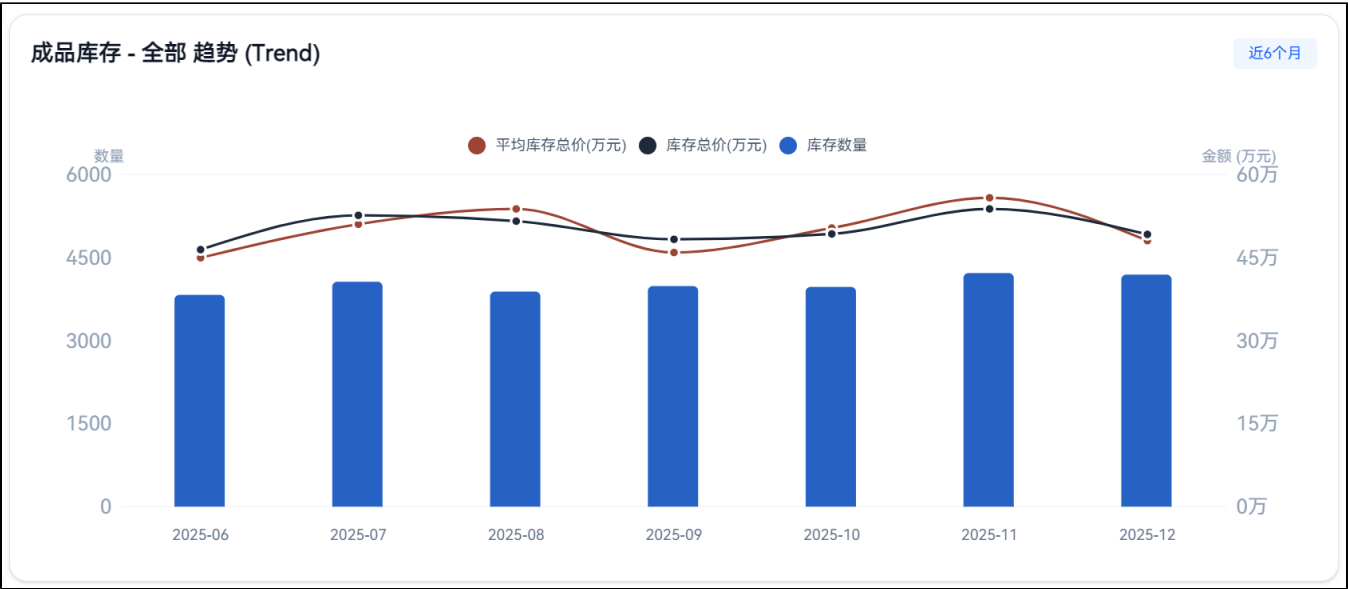
库存周转率 (ITO)

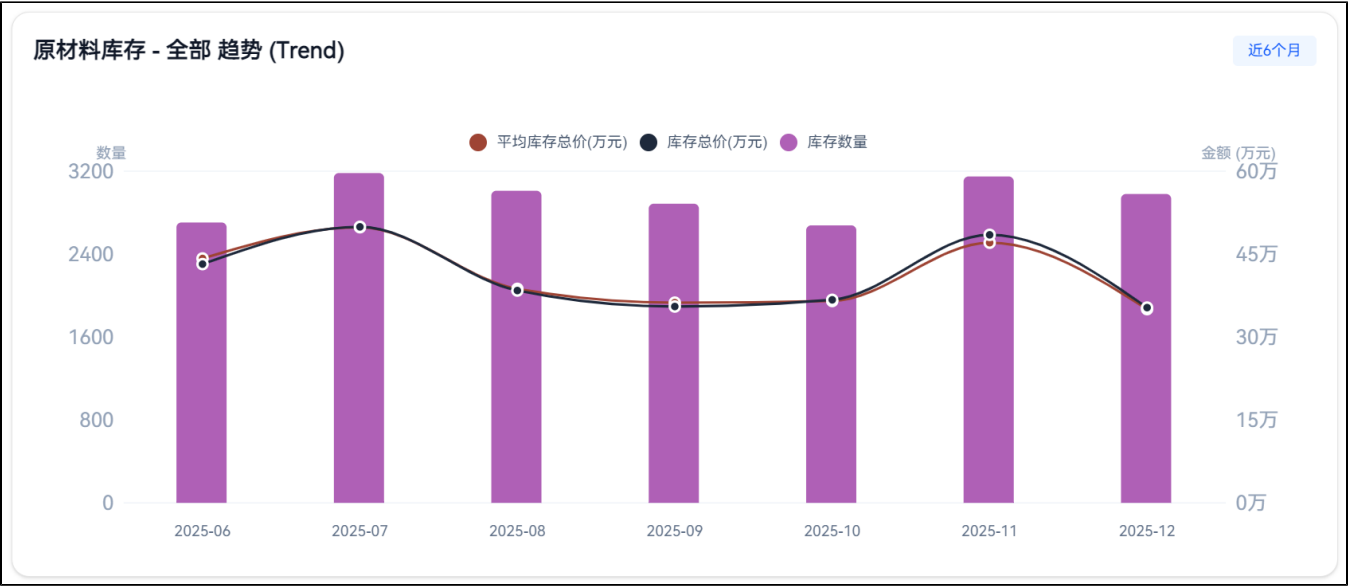
9.2 次/年

行业平均水平 6.5

刷新

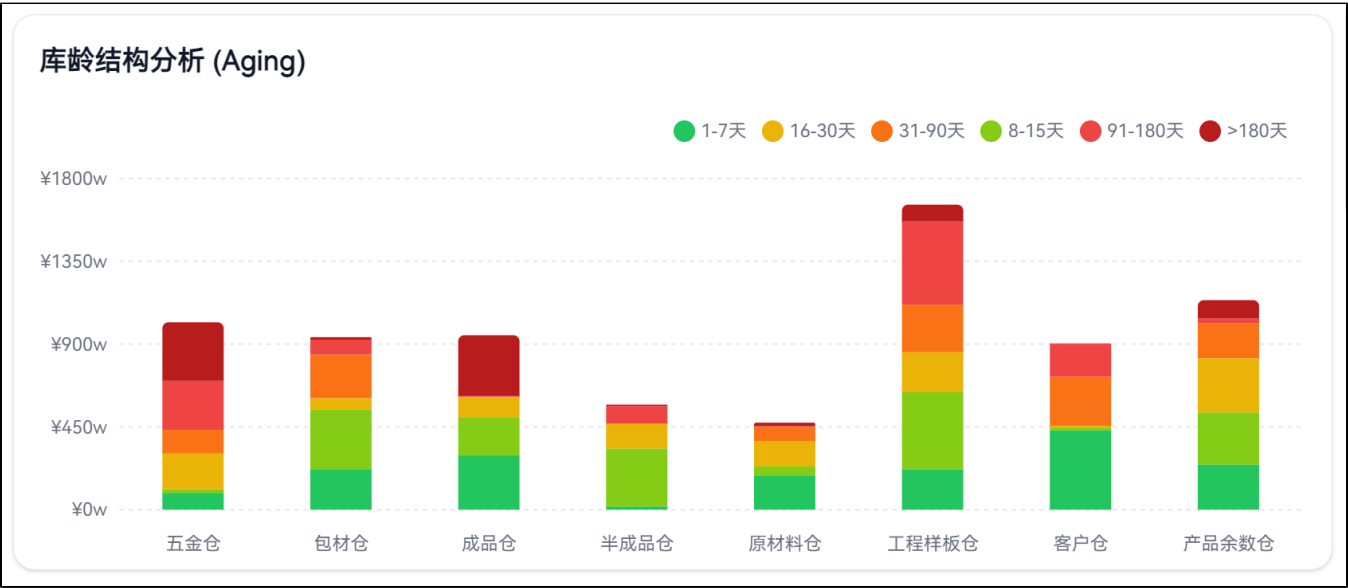
- $\text{ITO} = \frac{\text{平均库存}}{\text{平均月销量}}$





2. Aging

- a. ""/""
- b. "1-78-1516-3031-9091-180>180"
- c. "/">180""
- d.
 - >18091-180
 - "">180""SKU
 - "">180""



/

1. /SLOB - Slow Moving or Obsolete Inventory

- a. "">180>30
- b. ""SKU

- c. “”
- d.
 - SLOB 600.8192SKU SLOB 935.5427SKU
 - >15370>125170^{“”}
- e.
 -
 - “/”/”

成品 SLOB (>180天)

!

¥142.3w

403个 SKU 涉及

原材料 SLOB (>30天)

!

¥74.2w

443个 SKU 涉及

2. Supplier Backlog

a. “”

b. “”

c. “”

d.

- Top 517%14%

e.

-
-

供应商库存积压 Top 5 (Supplier Backlog)

重点关注

按当前剩余库存金额排序

供应商 / 主供物料

当前积压 (数量 | 金额)

1 深圳铝业集团

型材/铝锭

575 吨

■

占总库 20%

2 东莞包装材料有限公司

包材

524 吨

■

占总库 19%

3 深圳五金制造厂

五金件

464 吨

■

占总库 16%

4 东莞精密板材有限公司

板材

328 吨

■

占总库 10%

呆滞库存风险预警 (Dead Stock Warning)

! 极高风险 (>1年)

!

59 吨

涉及金额: ¥1.1 万

建议: 立即报废/折价处理

! 中度风险 (>半年)

!

140 吨

涉及金额: ¥1.2 万

建议: 促销/暂停采购

风险处理进度 (Risk Processing)

产成品/原材料	批次	呆滞金额	负责人	进度
Licensed Cotton Table Concrete	BATCH-20257329	¥1.1 万	张 张三	跨部门调拨
Handcrafted Aluminum Towels Silk	BATCH-20252645	¥1.2 万	赵 赵六	已申请报废

?

↑

1. “TIVITOSLOB”“”

a. TIV+ITO “”“”“”

b. +ITO “”“”“”“”“”“”

Part 2.



资金占用？

库存总额是否合理？是否超过销售额增速？



周转速度？

库存动得快吗？周转率与库销比是否匹配？



风险在哪？

呆滞库存金额多大？哪些SKU是高风险品？

1. 快扫



速览顶部核心指标（总额、周转率、呆滞额），把握整体概况。

2. 聚焦



识别最异常的指标，例如：总额增速过快或呆滞金额超警戒线。

3. 关联



深入分析，将问题与具体品类、产品（SKU）或供应商关联。

4. 分配



将具体问题明确指派给相应的负责团队（如供应链、销售）。

5. 设定



提出明确的解决要求和完成时限（如：15个工作日内提交清理方案）。

3

		1.5	6677
		8/	
		SLOB<5%	

5

Step1		30		6677
Step2		1	""TOP1	6677
Step3			6677	6677
Step4			""BU/	6677
Step5			""3010%	""+""



加速现金流：库存决策看板.mp4