

~~大~~数据职业规划

献给新人的职业发展指南——6条数据晋升之路

陈文

自我介绍

- 天善商业智能和大数据社区 专家 讲师 – 陈文（**职场老兵，分析老炮**）
- 天善社区 ID - 陈文
- 博客：<https://ask.hellobi.com/blog/chenwen>
- <https://www.hellobi.com> – 学习过程中有任何相关的问题都可以提到技术社区版块。

第三节：拿到好工作的五种能力

第三节：拿到好工作5种能力

- 具备哪些能力，可以达到最基础的“好”岗位？
- 如何培养这些能力？行动路径是什么？

第三节：拿到好工作5种能力

- 3.1 拿到好工作，能力起多大作用

首先，要明白一个基本问题

好工作 = 能力 + 机遇 + 运气

想达到各个层级，需要的付出不一样

傲立云端

能力30% + 运气 10% + 机遇 **60%**

乘风飞翔

能力50% + 运气10% + 机遇 40%

拼搏向上

能力50% + 运气 10% + 机遇 0% + 耐力40%

安居小康

能力**70%** + 运气 30%

混吃等死

想干和不想干的区别

其次，明确另一个基本问题

能力越强 → 机遇越多 → 运气越好

打好基础，掌握一技之长，是职业发展的基础

傲立云端

乘风飞翔

拼搏向上

安居小康

混吃等死

← 只要肯拼，至少能熬到同事离职.....

← 只要有一项核心技能，加上2年经验，至少能混个安稳日子

第三，再明确一个基本问题

能力是相对的，适用是最好的，学不到头的！

不可能一口吃成胖子

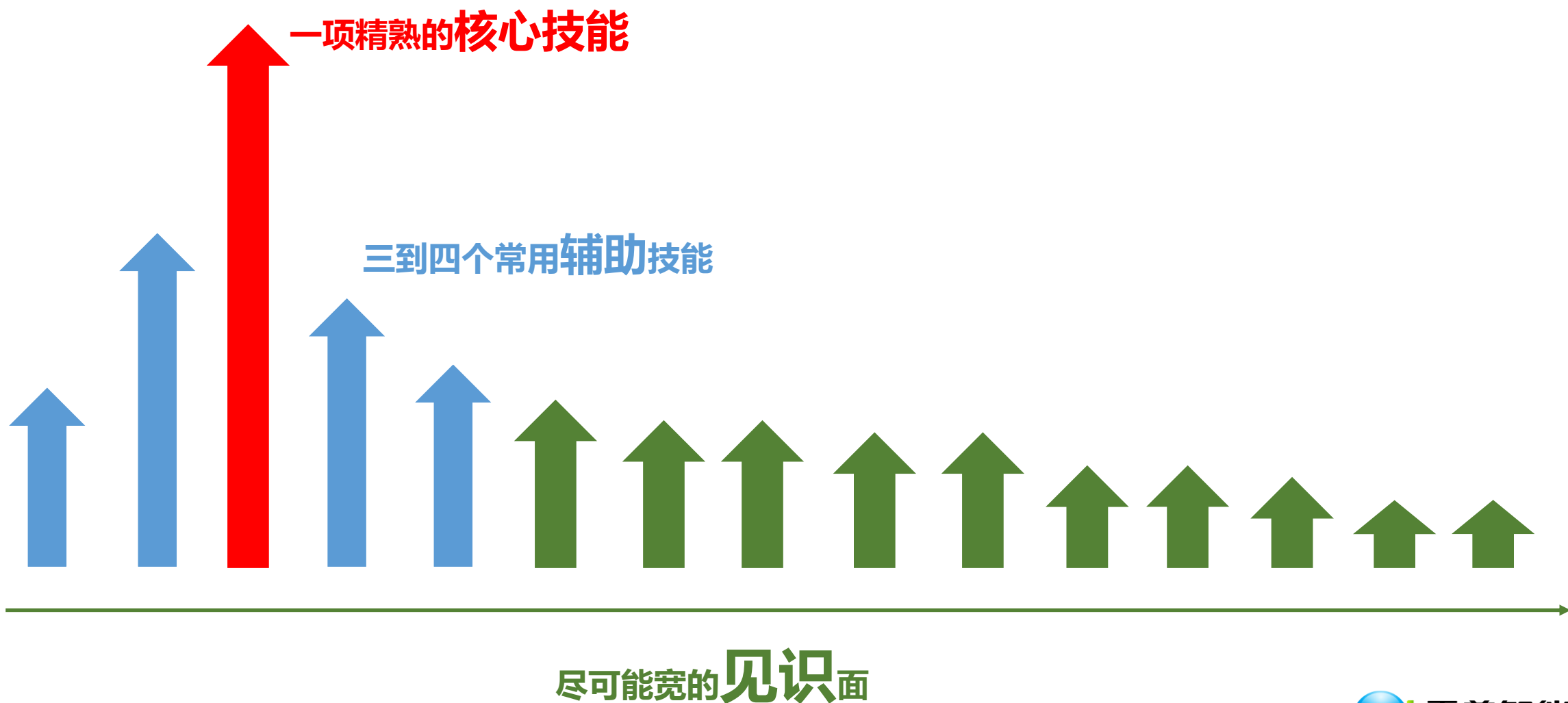
	I	II-小企业	II-大企业	III	IV	V
销售	总部管理	总部管理	总部管理	总部管理	总部管理	总部管理
	区域管理	区域管理	区域管理	区域管理	区域管理	区域管理
	门店/团队管理	门店/团队管理	门店/团队管理	门店/团队管理	门店/团队管理	门店/团队管理
	电话营销中心	电话营销中心	电话营销中心	电话营销中心	电话营销中心	电话营销中心
	电商运营	电商运营	电商运营	电商运营	电商运营	电商运营
	微商城	微商城	微商城	微商城	微商城	微商城
市场	产品管理	产品管理	产品管理	产品管理	产品管理	产品管理
	市场推广	市场推广	市场推广	市场推广	市场推广	市场推广
	品牌传播	品牌传播	品牌传播	品牌传播	品牌传播	品牌传播
	市场研究	市场研究	市场研究	市场研究	市场研究	市场研究
	经营分析	经营分析	经营分析	经营分析	经营分析	经营分析
	会员中心	会员中心	会员中心	会员中心	会员中心	会员中心
营运	客服	客服	客服	客服	客服	客服
	售后	售后	售后	售后	售后	售后
IT	交易系统	交易系统	交易系统	交易系统	交易系统	交易系统
	CRM系统	CRM系统	CRM系统	CRM系统	CRM系统	CRM系统
	官网/APP	官网/APP	官网/APP	官网/APP	官网/APP	官网/APP
	数据中心-数据管理	数据中心-数据管理	数据中心-数据管理	数据中心-数据管理	数据中心-数据管理	数据中心-数据管理
	数据中心-建模分析	数据中心-建模分析	数据中心-建模分析	数据中心-建模分析	数据中心-建模分析	数据中心-建模分析
	数据中心-专题分析	数据中心-专题分析	数据中心-专题分析	数据中心-专题分析	数据中心-专题分析	数据中心-专题分析
	数据中心-BI产品	数据中心-BI产品	数据中心-BI产品	数据中心-BI产品	数据中心-BI产品	数据中心-BI产品
	数据中心-数据仓库	数据中心-数据仓库	数据中心-数据仓库	数据中心-数据仓库	数据中心-数据仓库	数据中心-数据仓库
供应链	研发	研发	研发	研发	研发	研发
	仓储	仓储	仓储	仓储	仓储	仓储
	物流	物流	物流	物流	物流	物流

表哥

业务

技术

一专多能，一点带线是最好的发展方式



具体到数据分析工作上，数据分析需要五个部分合作

业务策略
制定

分析方法
设计

统计计算
建模

数据仓库
管理

数据
采集

偏业务

偏技术

业务&技术

因此，五种能力特长都能成为发展方向

业务策略
制定

数据运营/
市场分析师
/战略发展
经理

分析方法
设计

数据分析
师/数据
产品经理

统计计算
建模

算法工程
师/BI工
程师

数据仓库
管理

大数据系
统架构师

数据
采集

爬虫工程
师/市场
研究员

陈老师的个人评价，大家也思考下自己的能力框架

业务策略
制定

9

分析方法
设计

8

统计计算
建模

5

数据仓库
管理

2

数据
采集

8

(调研方向)

第三节：拿到好工作5种能力

- 3.2 业务能力培养路径

基本原理No1

- 业务**无处不在**，藏于生活每一个角落

万事皆有业务原理在其中，肯思考就能提高



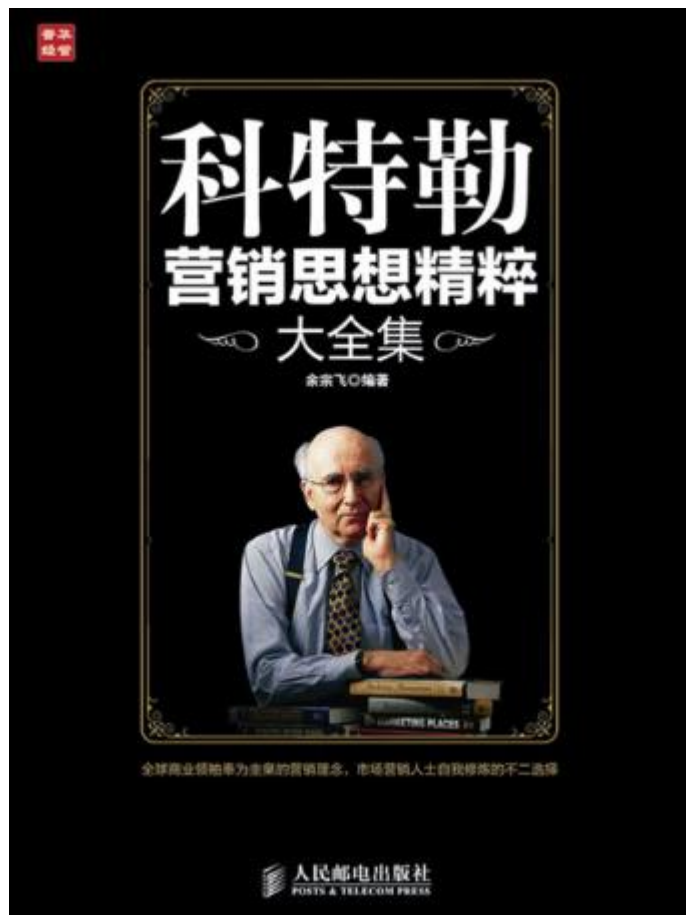
VS



基本原理No2

- 业务策略**重**实战，**轻**理论

单纯学概念没有用，要结合实际情况思考



VS



基本原理No3

• 业务问题是 知易 行难

多去理解业务背后的逻辑，少做评价



VS



- **数据思维**能力是体现业务策略高低的核心

优秀的业务方不是靠嘴巴忽悠人，而是运用数据说服人



VS



懂不懂数据的差别，可以直观的从这里体现



- 有空可以看一档节目《非你莫属》里边有各种不懂行小白，**花式作死**表现
- 看完以后提醒自己：
 1. 办事讲目标
 2. 设计讲逻辑
 3. 论证讲数据
 4. 执行讲效率

正确的提升方式、第一步：聚焦、深入、理解

行业

电商

游戏

O2O

零售

七步成诗法（陈老师版）了解到底业务在做什么

岗位

销售渠道

产品管理

会员经营

品牌传播

生产物流

正确的提升方式、第二步：思路解析，提出方案

业务策略的重点是：**战术执行**

道理讲再多有毛用，可以怎么干，老板同意怎么干最重要。

我可以
怎么做

我有多少
资源做

我有多少
把握做

正确的提升方式、第三步：数据验证，效果观察

方案设计



分析测算



结果执行



正确的提升方式、第四步：系统锻炼，多方交流



为什么会有这种活动？背后的动机是什么
为什么在这个时间点，这种形式？

从已知的数据来看，是否达成效果？

如果达成效果，这种能否复制？在什么时候复制？

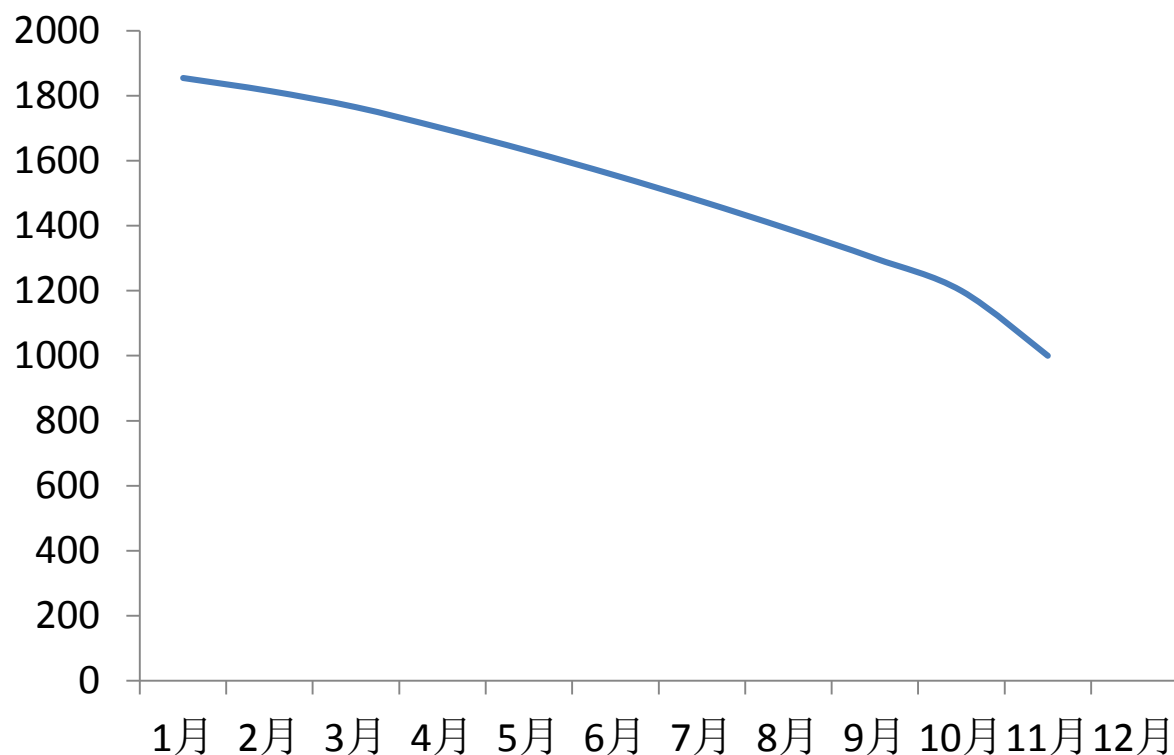
如果没有达成效果，为什么失败？是否可以改进？

第三节：拿到好工作5种能力

- 3.3 分析能力培养路径

首先，明确一个问题：这不是在做分析，这只是列个数！

今年各月销量（件）



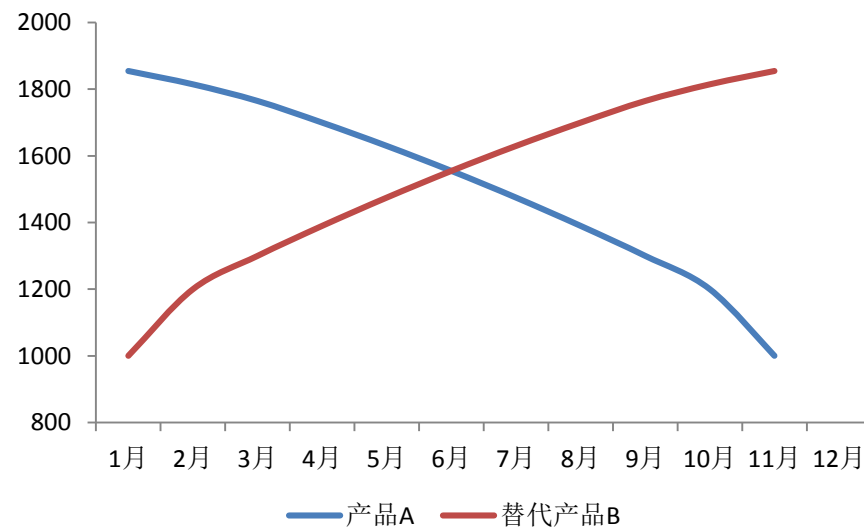
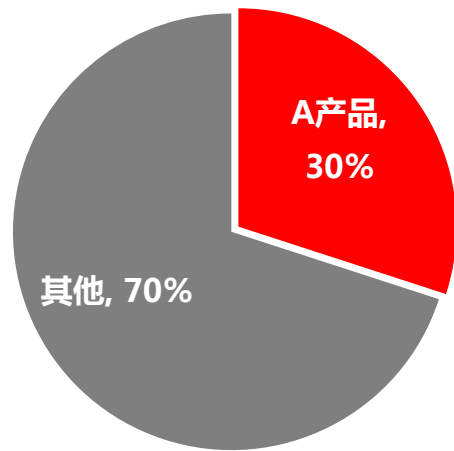
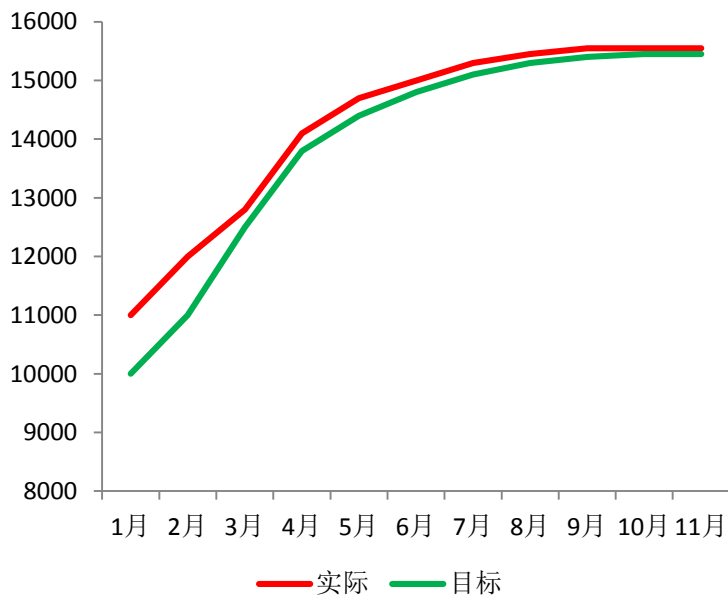
老板！

我发现！

A产品的销量**在下降！**



做分析需要多个维度，解答一个问题



业绩压力大，A份额重，替代产品不温不火

典型**走钢丝**，用力过猛，业绩会崩，用力不够，业绩不涨

分析的重点是：描述事实，呈现因果

多维度，多角度，量化描述问题，讲事实，讲逻辑

是个什么问题

是谁的问题

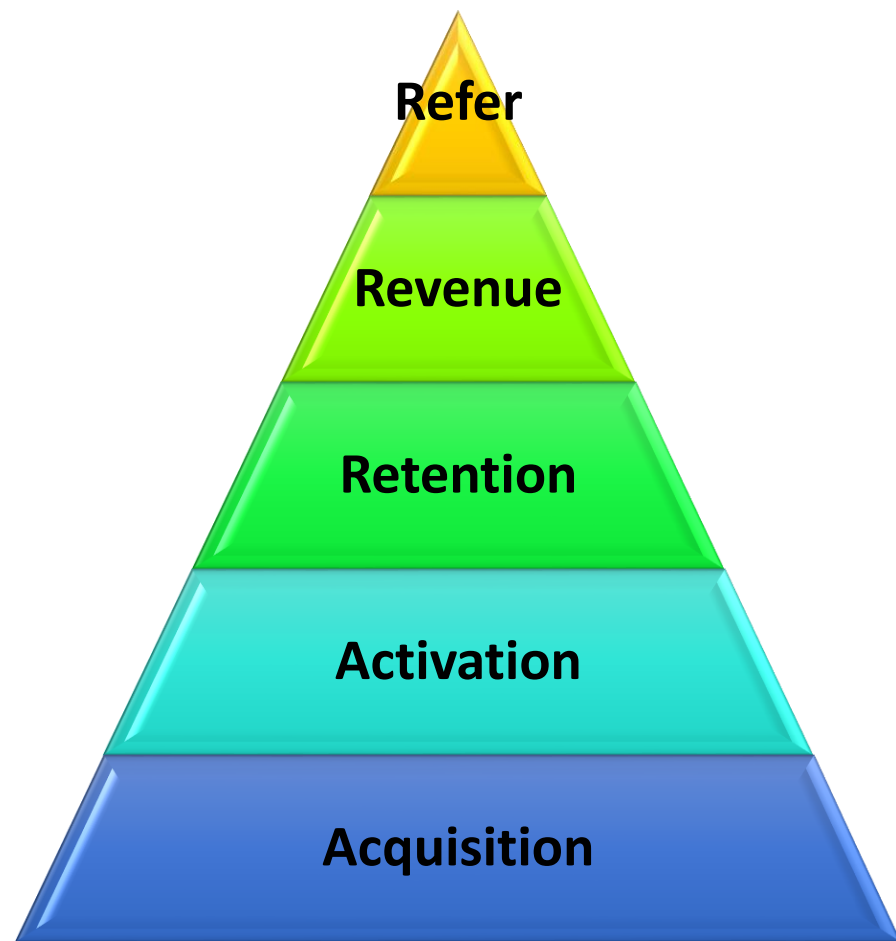
是多大的问题

分析的关键是：老板到底看重的是什么？



围绕问题组织数据，通过数据解答老板疑问

分析有一些可以参照的体系



但和业务一样，更多需要个人积累

给出分析结果

组合数据验证

提出分析假设

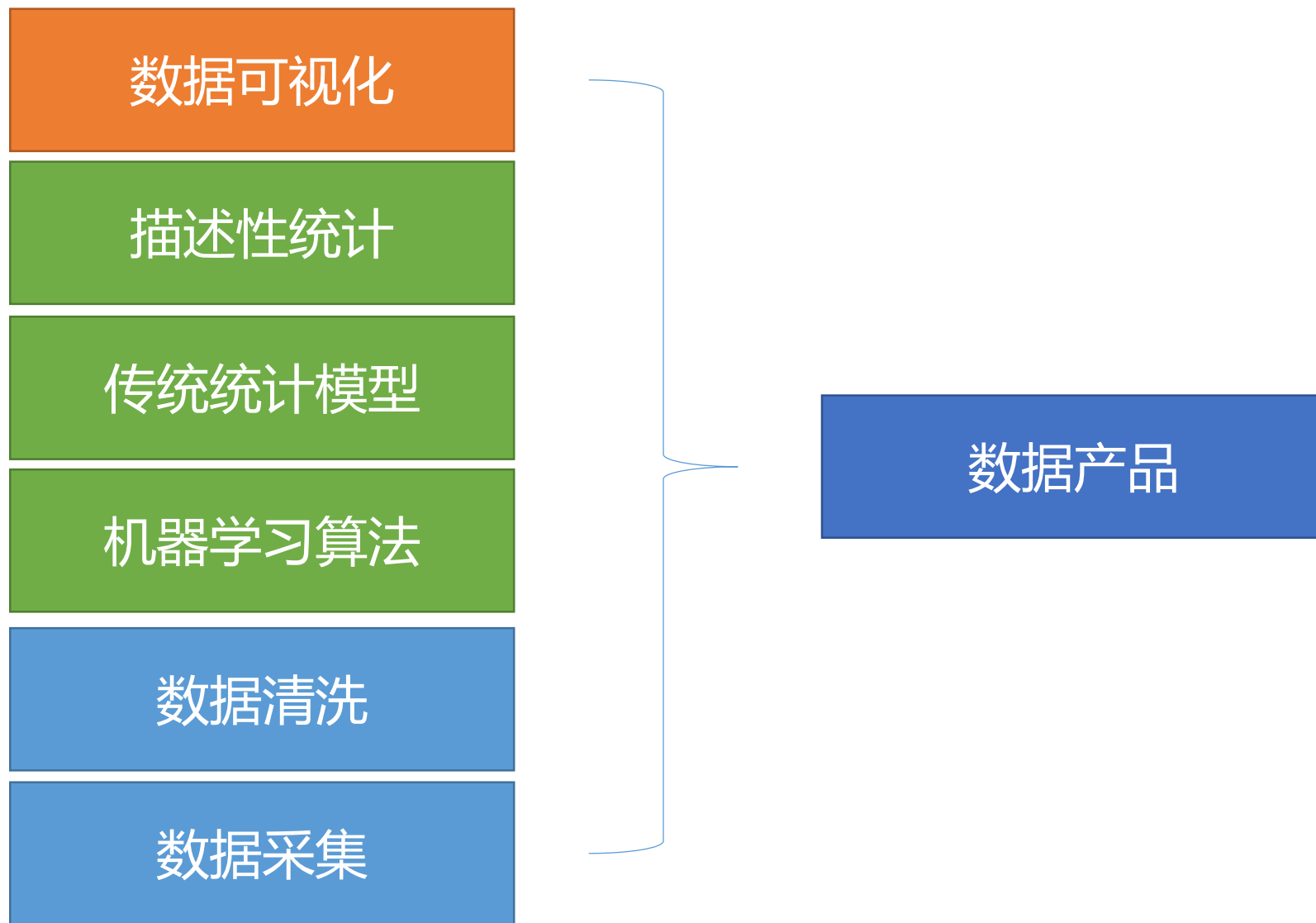
理解业务问题

积累分析思路

第三节：拿到好工作5种能力

- 3.4 数据计算，建模&仓库能力

数据从收集到产出要经历的环节



需要强调一点，算法是能力，不是岗位

- 从用途上讲，算法是为了更有效实现：综合评估，响应预测，识别归类，发展规则等功能，但是不意味着没有算法不能干活。实际上受制于数据质量，开发能力，人力财力等因素，实战中有很多方法可以满足需求。是否用算法也是跟着项目走的，不是跟着岗位走的。

精准营销

风险评估

推荐模型

搜索算法

智能客服

图片审核

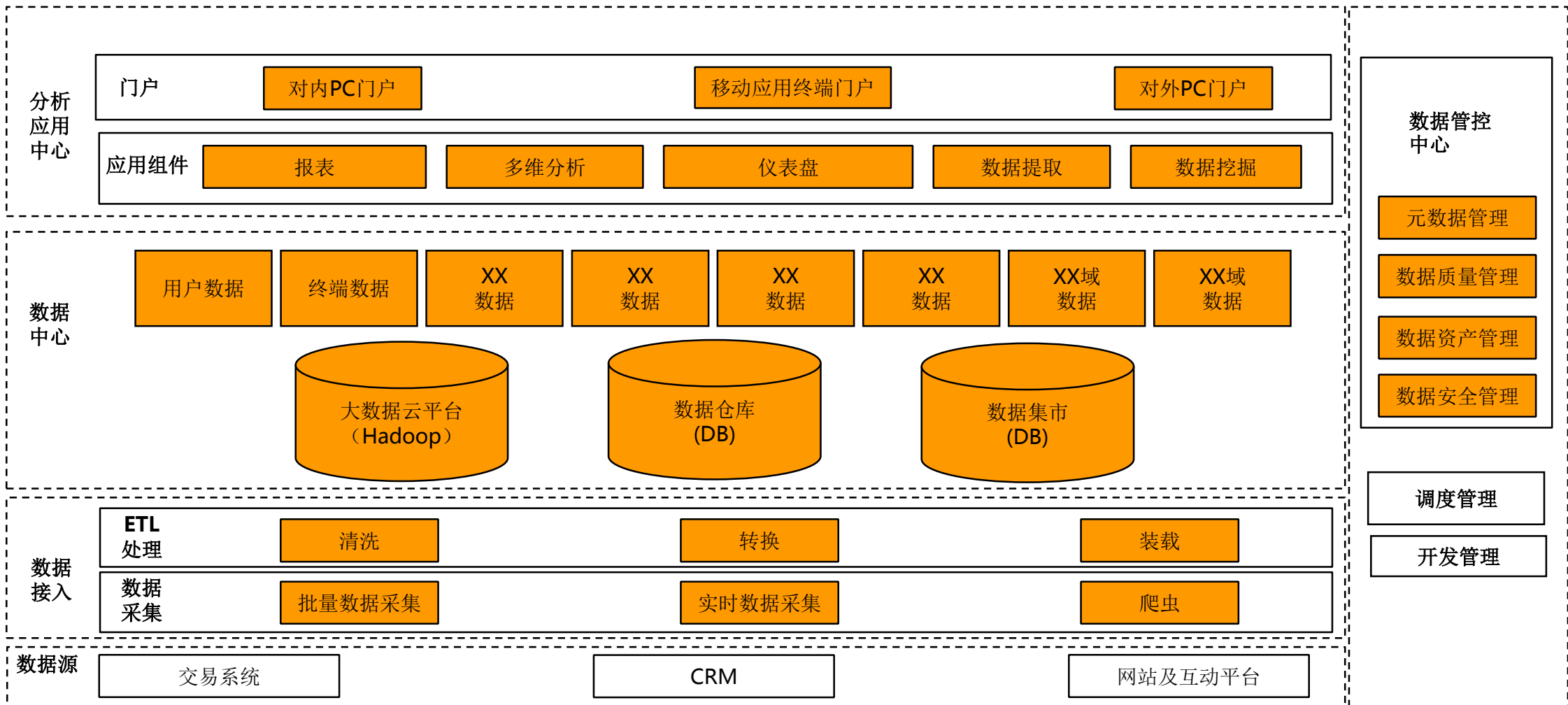
人脸识别

分析计算，可以参照.....



天善社区搜索谢佳标老师，有专业体系介绍（找不到比这个更全的了）

支持数据平台运作，需要一系列子系统

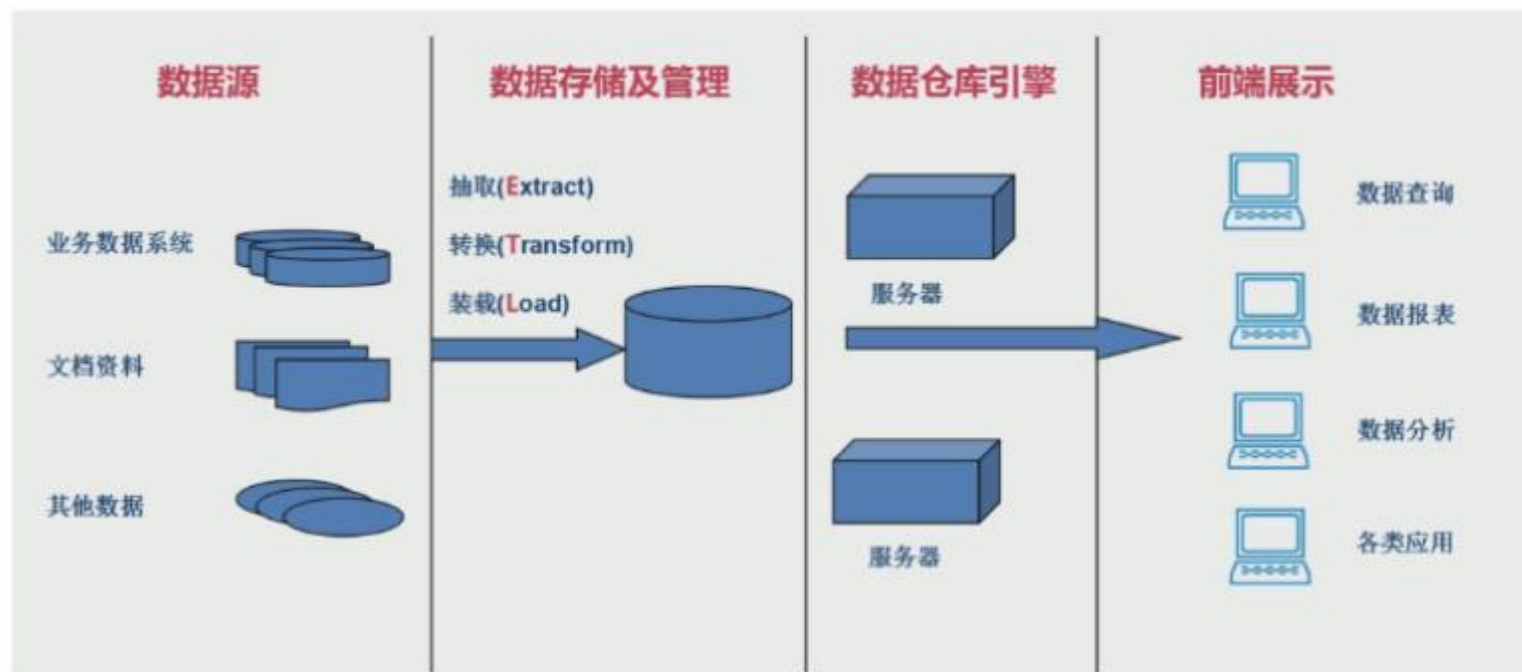


大数据架构，可参照



天善社区搜索MarsJ老师，有专业体系介绍

数据仓库，可参照



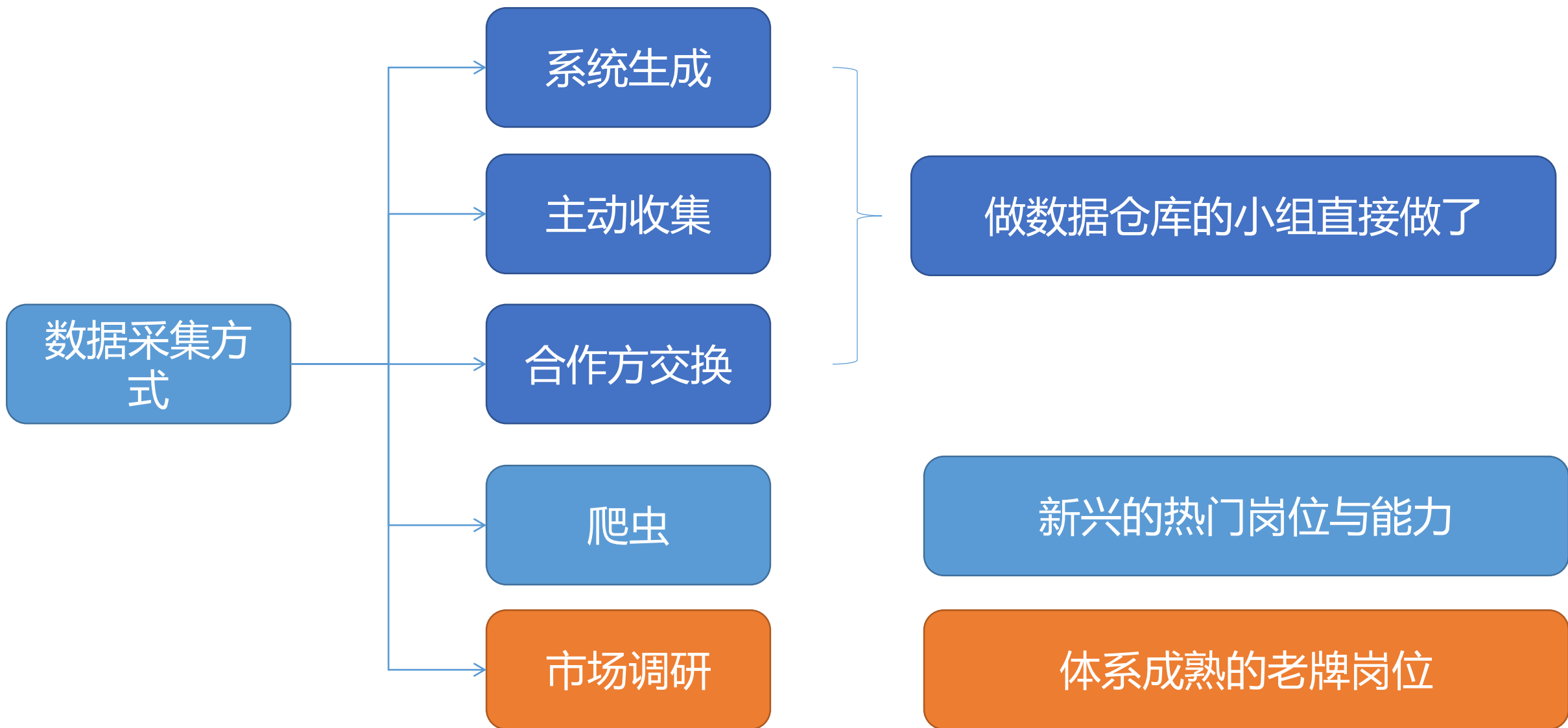
天善社区搜索**BAO胖子**老师，有专业体系介绍

(图片截取自网络，这块陈老师真不懂，哈哈)

第三节：拿到好工作5种能力

- 3.5 数据采集能力

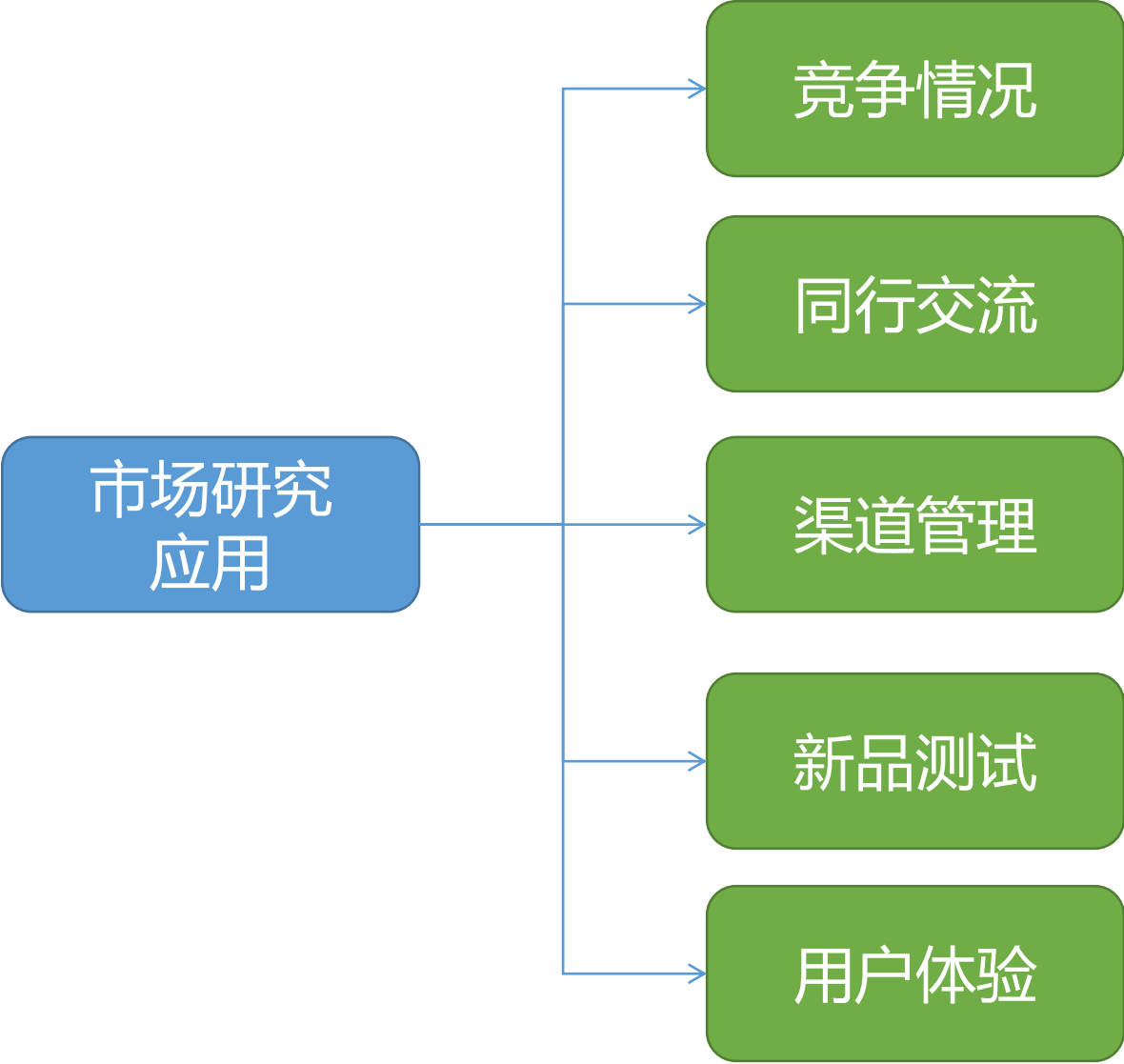
数据采集五种方式



需要提醒一点：爬虫作为独立岗位，前景并不乐观

- 只看眼前，大部分企业是对自己竞争对手的新品，用户隐私信息感兴趣，爬虫工作涉及风险较高，并且不一定能稳定输出价值。
- 从长远看，数据来源需要经过再加工，或者输出成产品，或者输出成报告才有价值。单纯做采集，不会有很大晋升空间。

需要提醒二点：市场研究仍然在很多企业大行其道



有用途就有岗位，有岗位就有等级，在大公司等级就是钱！

培养市场研究能力



真正的一本通，行业开山祖师之作，浓缩大量宝洁成熟经验，包含了很多POS时代的分析思路，非常值得一读。（似乎已绝版，可以加入陈老师讨论群下载电子版）

第三节：拿到好工作5种能力

- 3.6 关于能力，经常被误解的问题

问题1

- 问：老师我excel要熟练到什么程度才能找到工作？
- 答：你熟练excel**解决什么问题**？？？？

问题2

- 问：老师我python要熟练到什么程度才能找到工作？
- 答：你熟练python**解决什么问题**？？？？

问题3

- 问：老师我要学R还是pyhton？
- 答：你熟练R或者python**解决什么问题**？？？？

问题4

- 问：老师我看人家都是要求R或者python，我会spss我能找工作吗？
- 答：你会spss**解决什么问题**？？？？

问题5

- 问：老师这一块知识点好多啊，我要学到什么程度才能找工作？
- 答：**现在就可以找！**搜一下你想去的岗位，看一下别人的岗位要求

问题6

- 问：老师我看人家要求2年经验，用python，我用了半年python，去面试机会大不大？
- 答：主要看人家岗位做的工作要求，人家要求的工作职责（不是能力要求）你干没干过，干过多少，能力要求更多是敲门砖

问题7

- 问：老师我专学最难的模型，最复杂的算法，是不是提升非常快？
- 答：完全不是，可能面试死在最简单的地方，**熟练比复杂重要**！！！！

问题8

- 问：老师我看模型，算法什么的热门啊，是不是学了好有前途？
- 答：如果你认真看了数据岗位介绍，就知道这只是一个岗位而已，而且不是必备岗位，势必门槛高，位子少，具体的自己考虑了。

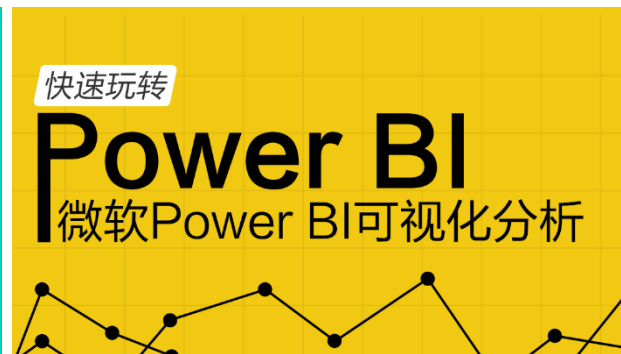
问题9

- 问：老师我熟读各种书籍，讲话口若悬河，是不是很适合做业务
- 答：完全不是，面试你的领导都是实战派，说多空话招人烦。有经验，讲经验，没经验，谦虚的表示：“我就面试个表哥可以多学习”。

问题10

- 问：老师我真的练的很熟了，可为什么还没有面试？
- 答：资历太差了，学历低，不是这个行业的，没有项目经验，都可能是问题，继续看下一章如何解决。

更多商业智能BI和大数据精品视频尽在 www.hellobi.com



BI、商业智能
数据挖掘 大数据
数据分析
R Python
机器学习
Tableau
QLIKVIEW
Hive Hadoop
BIWORK
BAO胖子 seng
曹浩 贝克汉姆