

# Part1：业务知识基础入门

- 老是说：“数据要懂业务”，业务到底是个啥？

# 1.1：什么是懂业务？

5个题目，简单测测自己的业务理解

# 问题1

美妈张倩倩家的宝宝半岁，喝婴儿奶粉，  
      天需要再买下一罐？

## 问题2

同样是张倩倩，她婆婆买安利的蛋白粉  
      天需要再买下一罐？

### 问题3

同样是张倩倩，她和老公考虑换房，为什么他们看的A楼比B小区单价贵一倍？

**A楼**



**B小区**



## 问题4

看完房以后，她老公表示心很累，到街机厅怀个旧，一个下午3小时她老公共消费20元，玩20个币的**拳皇97**，请问街机厅的收入是\_\_\_\_\_元？

## 问题5

张倩倩同学买了那么多东西

她的信用卡额度10000一个月刷了8000

她老公额度20000一个月刷了16000

她和老公\_\_\_\_\_对银行更有营销潜力？



思考1分钟，揭晓答案

## 答案1

美妈张小倩家的宝宝半岁，喝婴儿奶粉，  
6天需要再买下一罐？

## 答案解析

没有答对，因为你不懂母婴行业的**用户需求**

## 问题2

同样是张小倩，她婆婆买安利的蛋白粉

30天需要再买下一罐？

## 答案解析

没有答对，因为你不懂保健品行业的**渠道运作**

### 问题3

同样是张小倩，她和老公考虑换房，为什么他们看的A楼比B小区单价贵一倍？

**A楼**



**学区房！**

**B小区**



**地铁2小时  
进城**

## 答案解析

没有答对，因为你不懂地产行业的**产品特点**

## 问题4

看完房以后，她老公表示心很累，到街机厅个旧，  
一个下午3小时她老公共消费20元，玩20个币，  
请问街机厅的收入是-10元？



## 答案解析

没有答对，因为你不懂街机行业的**业务模式**

## 问题5

张小倩同学买了那么多东西

她的信用卡额度10000一个月刷了8000

她老公额度20000一个月刷了16000

她和老公 一样 对银行更有营销潜力？

## 答案解析

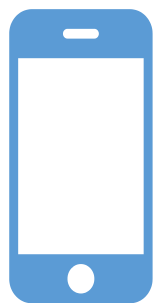
没有答对，因为你不懂信用卡业务的**收支来源**

所谓的业务，就是.....

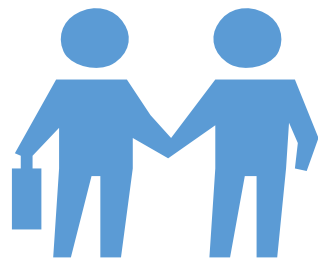
把**产品**以合理的方式通过**渠道**买给**消费者**赚取**利润**

## 1.2 : 业务知识体系内容

所谓的业务，就是.....



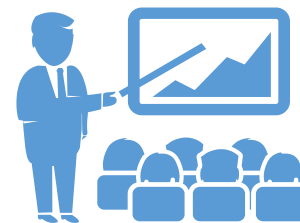
产品



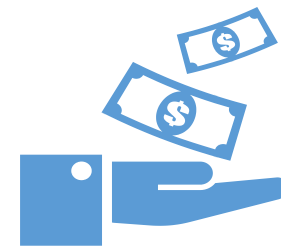
渠道销售



客户

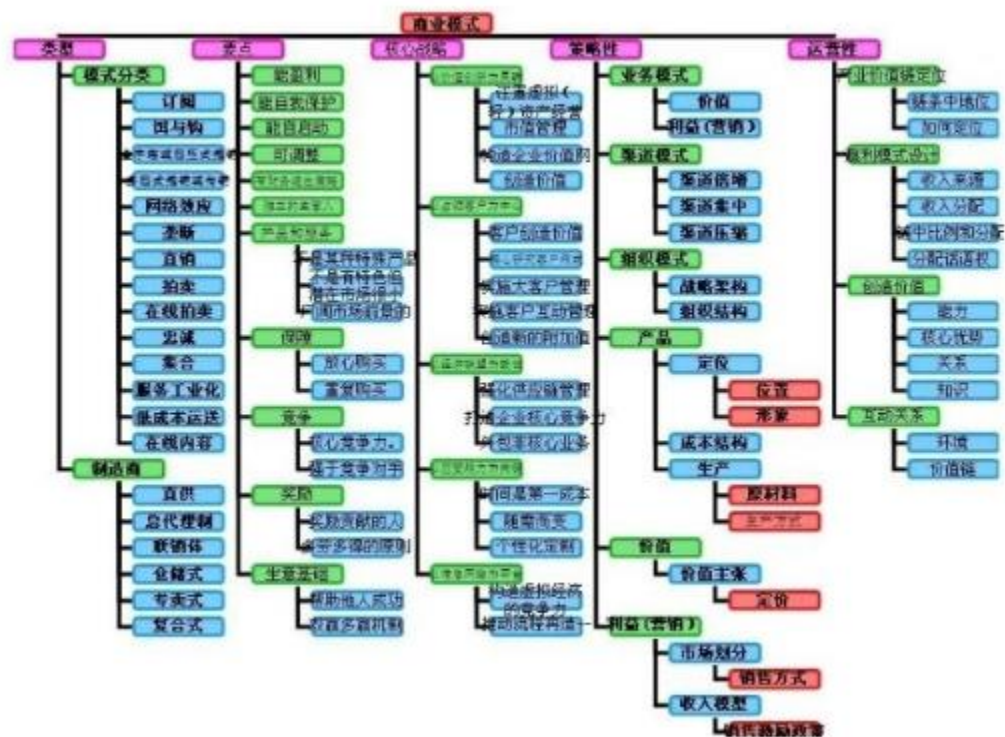


经营策略



利润

所谓的业务，可以是.....也可以是.....

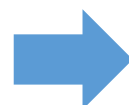


所谓的懂业务，就是.....

懂



产品特征



渠道运作

用户需求

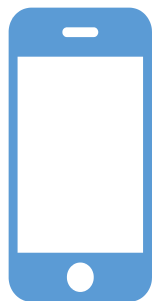


经营模式

收支来源



# 所谓的懂业务，就是.....



**懂产品**

**概念**

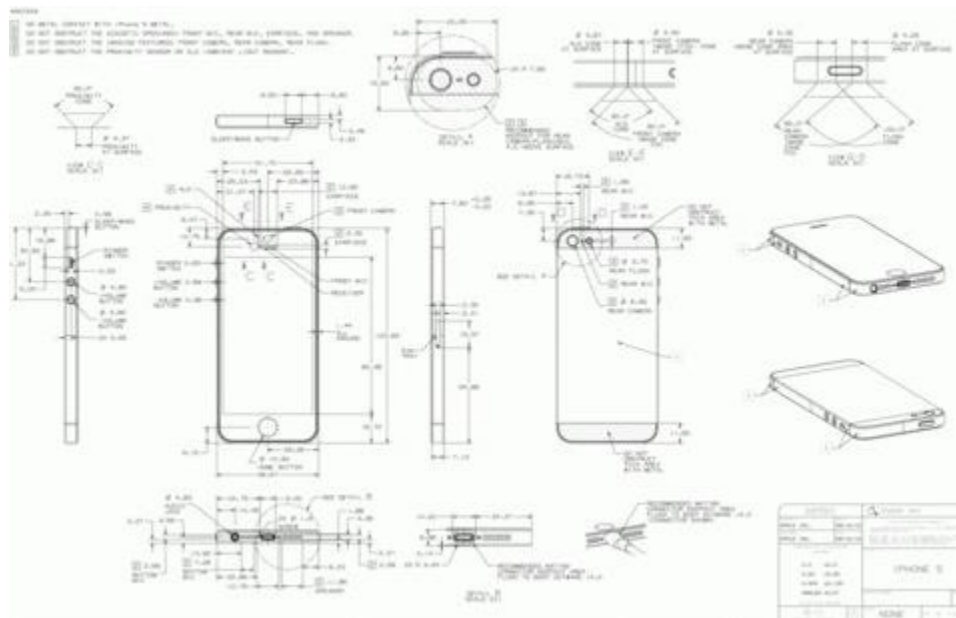
**销售**

**使用**

**不懂**



**懂**



# 所谓的懂业务，就是.....



## 谁来钱 谁拉客

懂渠道

效益

效率

执行力



所谓的懂业务，就是.....



懂客户  
是谁？  
在哪？  
要什么？

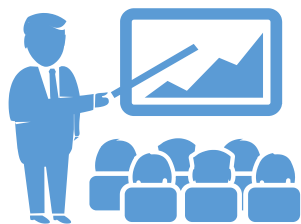
## 静态画像



## 动态行为



# 所谓的懂业务，就是.....



## 目标，战术，口号，玩法.....

**懂策略**

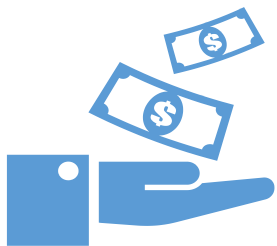
**营销**

**推广**

**运营**



# 所谓的懂业务，就是.....



**懂经营**

**收益↑**

**成本↓**





# 懂和不懂业务，有巨大的差别



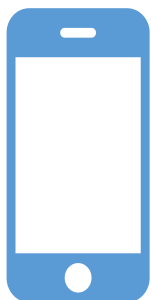
VS



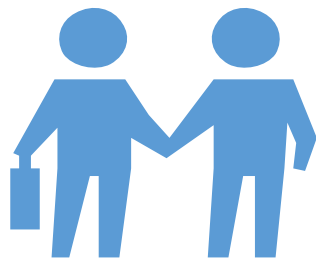
## 1.3 : 掌握业务知识方法

业务情形纷繁复杂，需要一个思维顺序理清楚

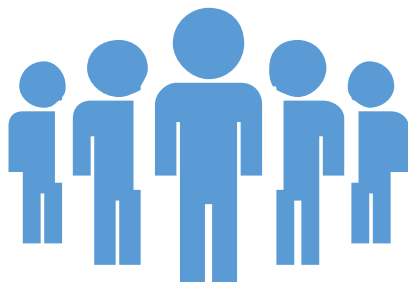
产品



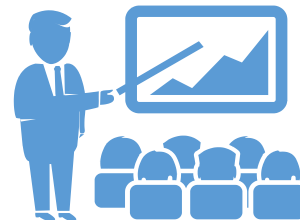
渠道销售



客户



经营策略



利润



七步成诗法（山寨版）



# 七步成诗法-来源

## 你想象中的咨询顾问



## 实际上的咨询顾问



**必须快速搞清楚！！！！**

# 七步成诗法

- 1、我们挣什么钱？
- 2、我们挣谁的钱？
- 3、为什么客户用我们的产品？
- 4、如何找到客户？
- 5、为什么客户不用别人的产品？
- 6、谁来干？
- 7、干了挣多少？

# 七步成诗法-背后逻辑

- 1、我们挣什么钱？（经营模式）
- 2、我们挣谁的钱？（目标用户）
- 3、为什么客户用我们的产品？（产品属性）
- 4、如何找到客户？（销售渠道）
- 5、为什么客户不用别人的产品？（市场策略）
- 6、谁来干？（部门分工）
- 7、干了挣多少？（营收情况）

# 七步成诗法-要点提示1

- 1、我们挣什么钱？（经营模式）（先看经营模式才能不跑偏！）
- 2、我们挣谁的钱？（目标用户）
- 3、为什么客户用我们的产品？（产品属性）
- 4、如何找到客户？（销售渠道）
- 5、为什么客户不用别人的产品？（市场策略）
- 6、谁来干？（部门分工）
- 7、干了挣多少？（营收情况）

## 七步成诗法-要点提示2

- 1、我们挣什么钱？（经营模式）
- 2、我们挣谁的钱？（目标用户）（认知用户能启发大量的思路）
- 3、为什么客户用我们的产品？（产品属性）
- 4、如何找到客户？（销售渠道）
- 5、为什么客户不用别人的产品？（市场策略）
- 6、谁来干？（部门分工）
- 7、干了挣多少？（营收情况）

# 七步成诗法-要点提示3

- 1、我们挣什么钱？（经营模式）
- 2、我们挣谁的钱？（目标用户）
- 3、为什么客户用我们的产品？（产品属性）（多说专业名词，不被笑话）
- 4、如何找到客户？（销售渠道）
- 5、为什么客户不用别人的产品？（市场策略）
- 6、谁来干？（部门分工）
- 7、干了挣多少？（营收情况）

# 七步成诗法-要点提示4

- 1、我们挣什么钱？（经营模式）
- 2、我们挣谁的钱？（目标用户）
- 3、为什么客户用我们的产品？（产品属性）
- 4、如何找到客户？（销售渠道）
- 5、为什么客户不用别人的产品？（市场策略）
- 6、谁来干？（部门分工）（搞清分工，再提建议）
- 7、干了挣多少？（营收情况）

# 七步成诗法-要点提示5

- 1、我们挣什么钱？（经营模式）
- 2、我们挣谁的钱？（目标用户）
- 3、为什么客户用我们的产品？（产品属性）
- 4、如何找到客户？（销售渠道）
- 5、为什么客户不用别人的产品？（市场策略）
- 6、谁来干？（部门分工）（搞清分工，再提建议）
- 7、干了挣多少？（营收情况）（老板关心什么很重要）