

Part10 : 七大案例之二：某商业银行潜在客户识别体系

- 如何结合业务，体现数据分析价值

10.1：潜客分析的意义与套路

一个简单的道理

- 哪个更能体现数据分析的价值 ? ? ? ?

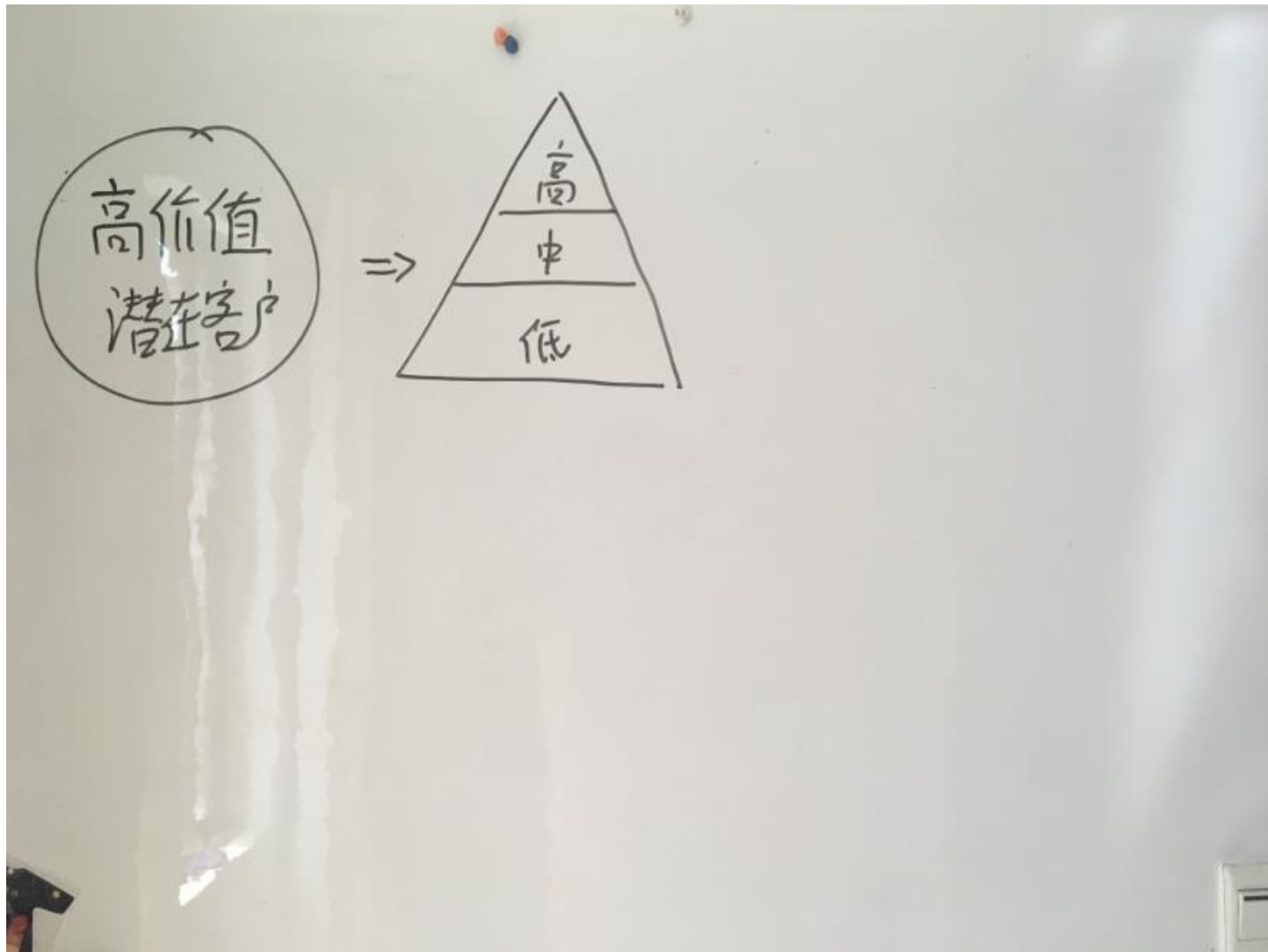


• 5760元 → 6760元

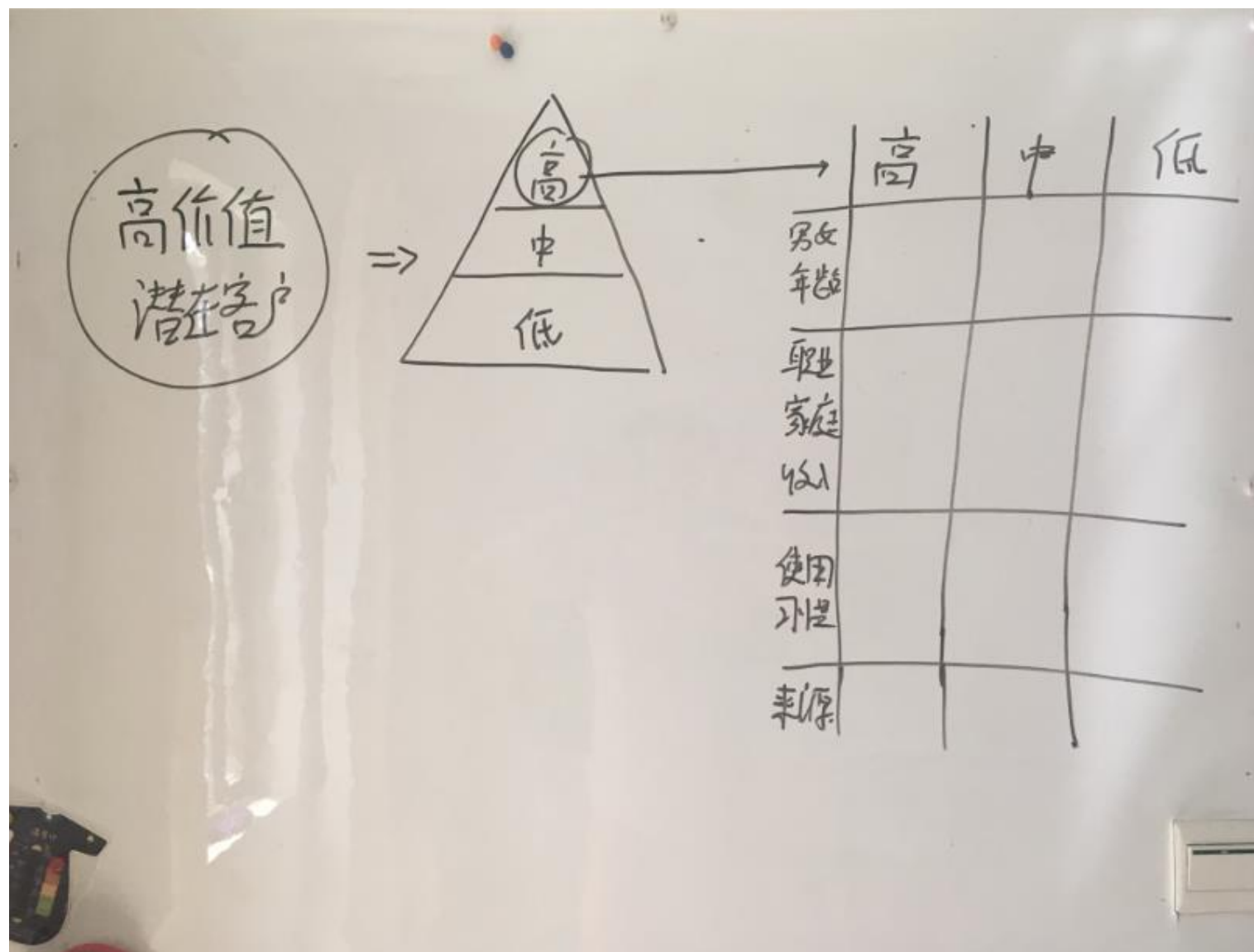


• 0元 → 6760元

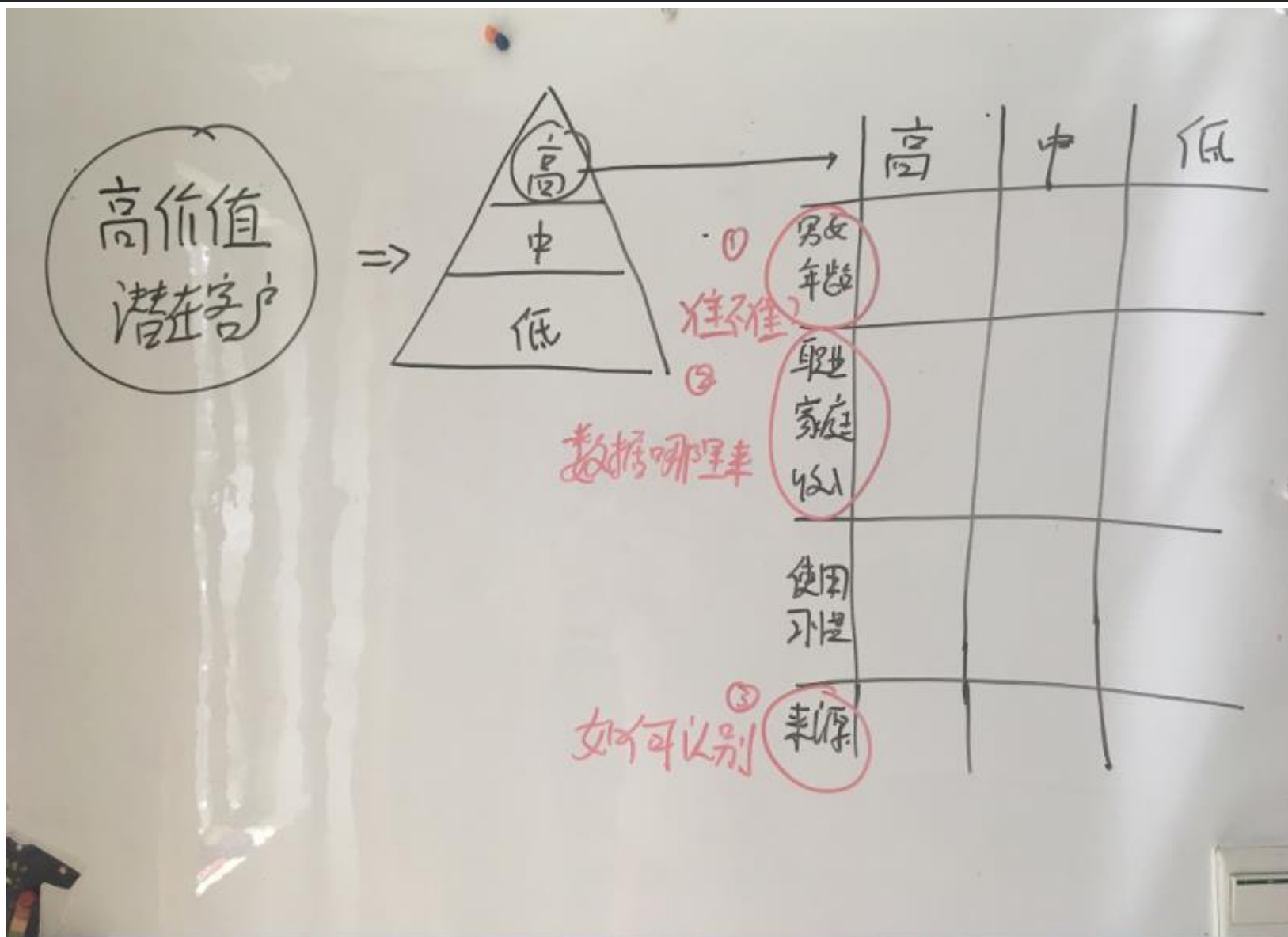
潜在客户基本套路（之一）



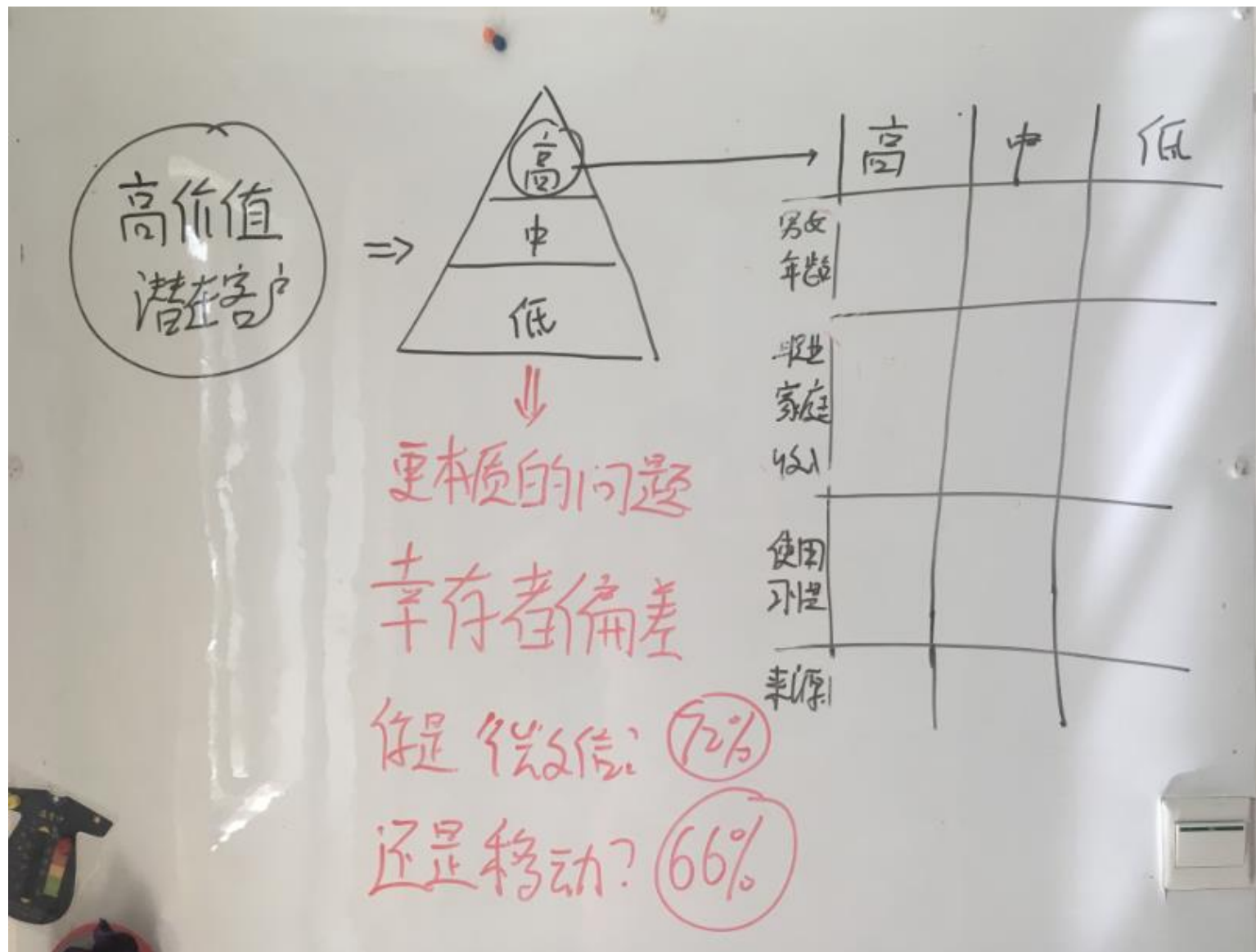
潜在客户基本套路（之二）



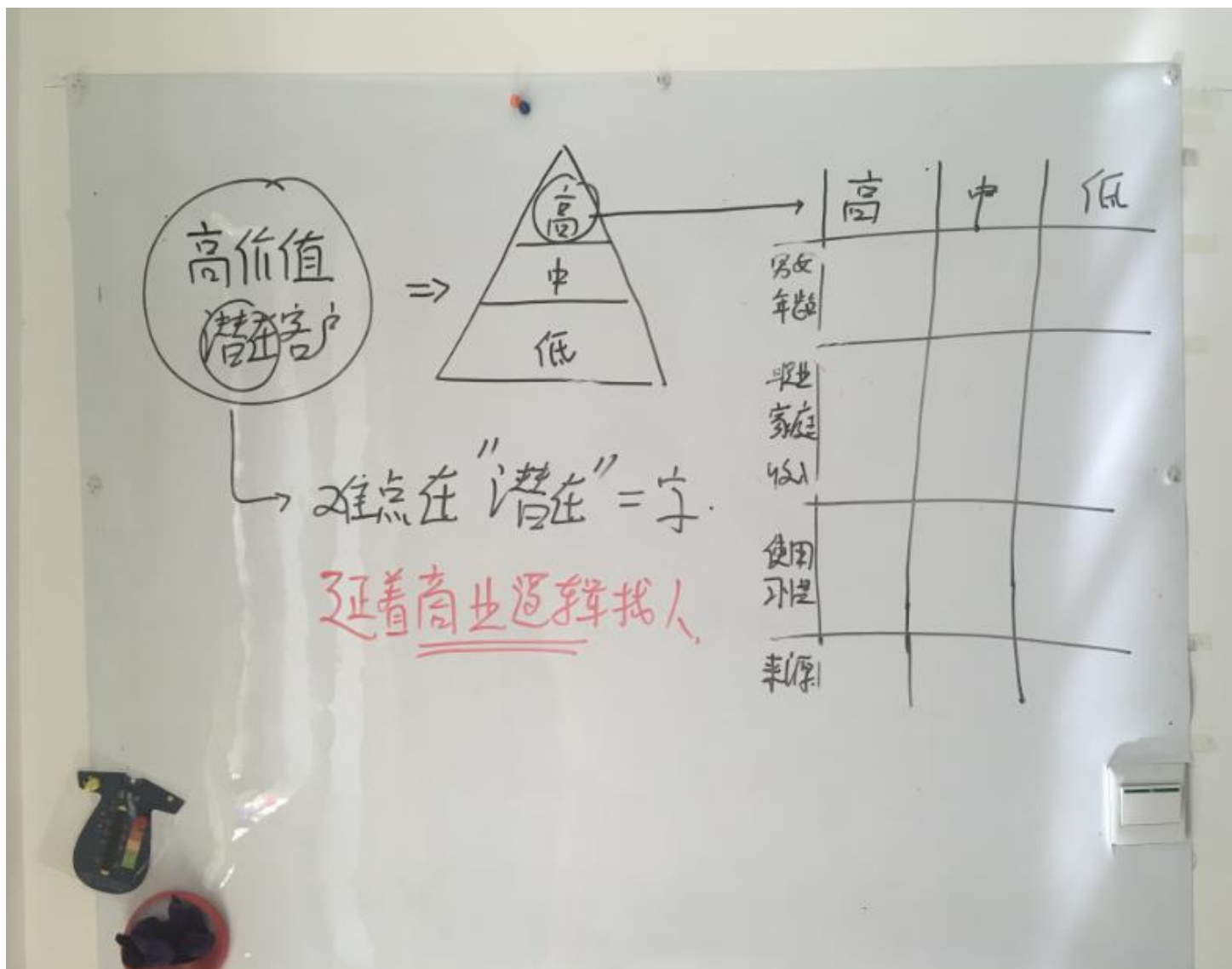
潜在客户分析基本套路为啥总出问题?????



潜在客户基本套路——更本质的问题

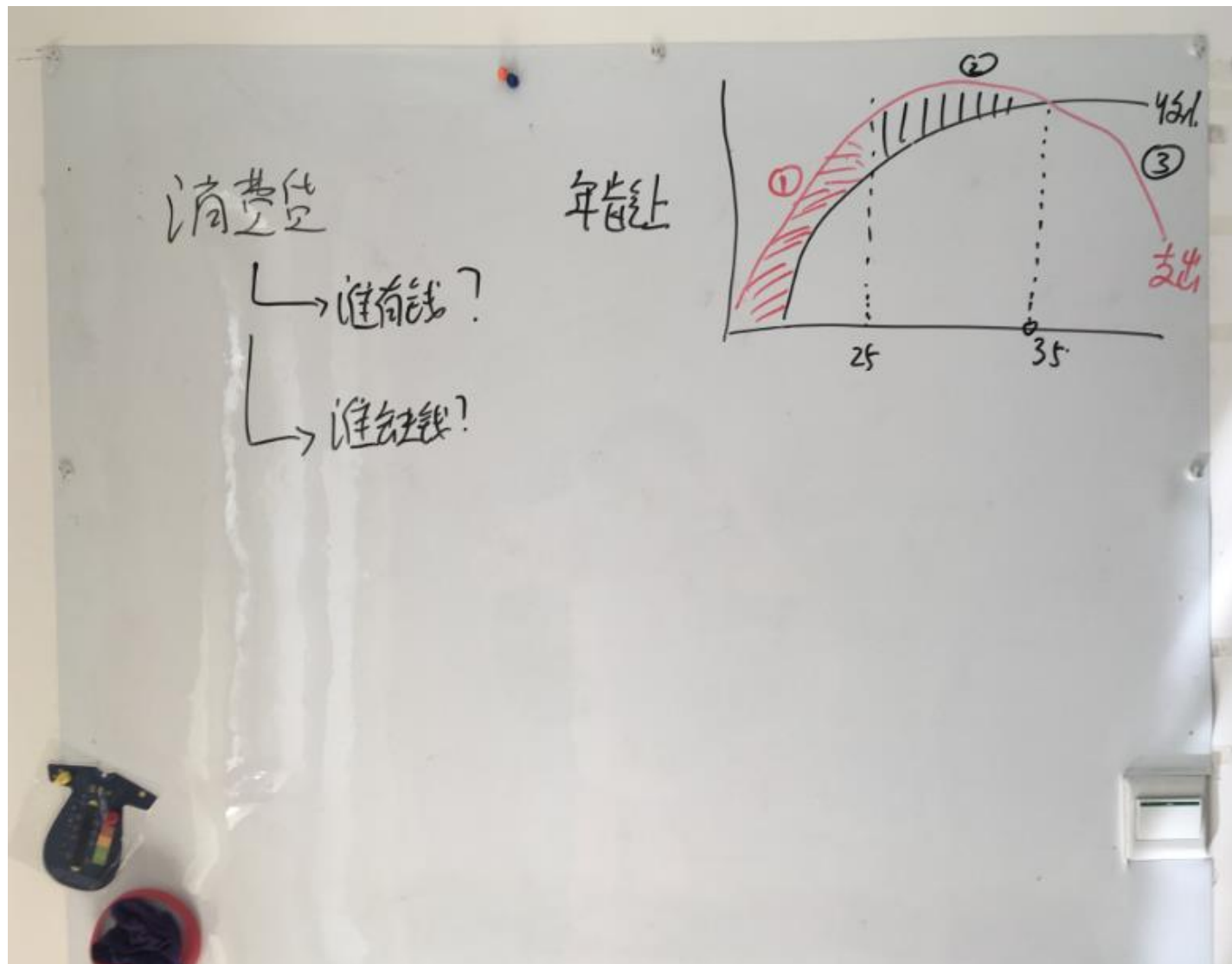


潜在客户——一个更靠谱的思路

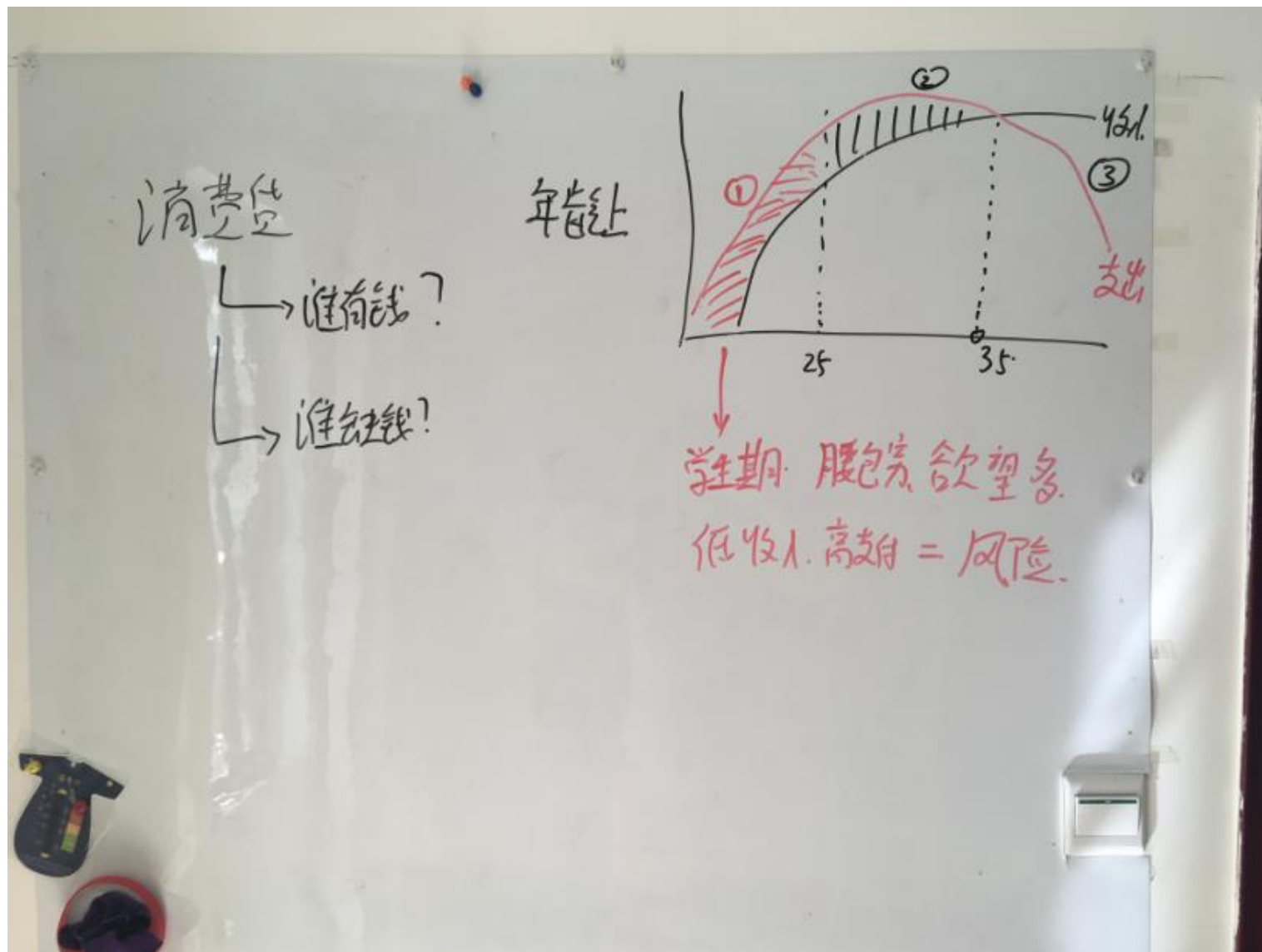


10.2：如何构建潜客分析体系

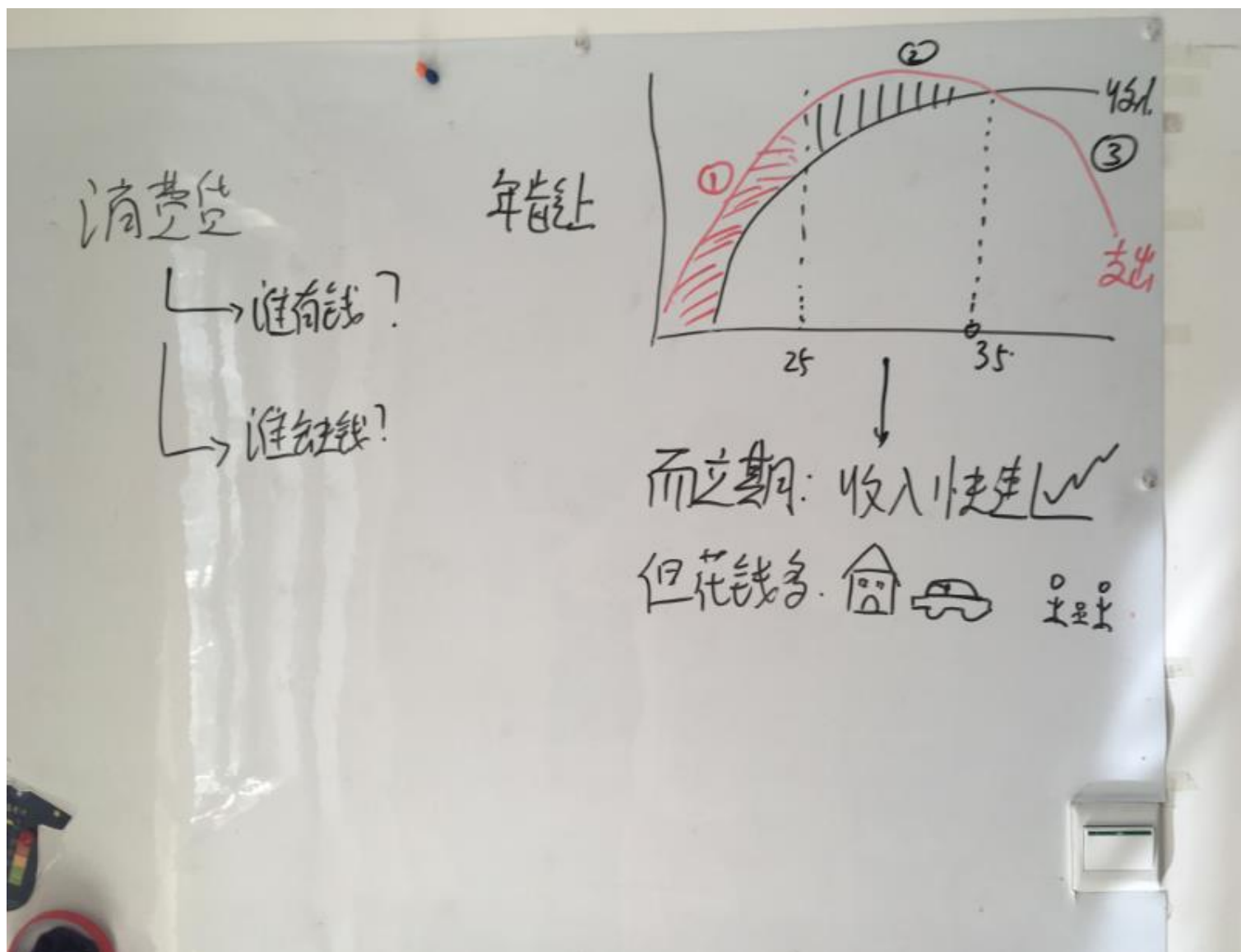
商业逻辑分析（之一）



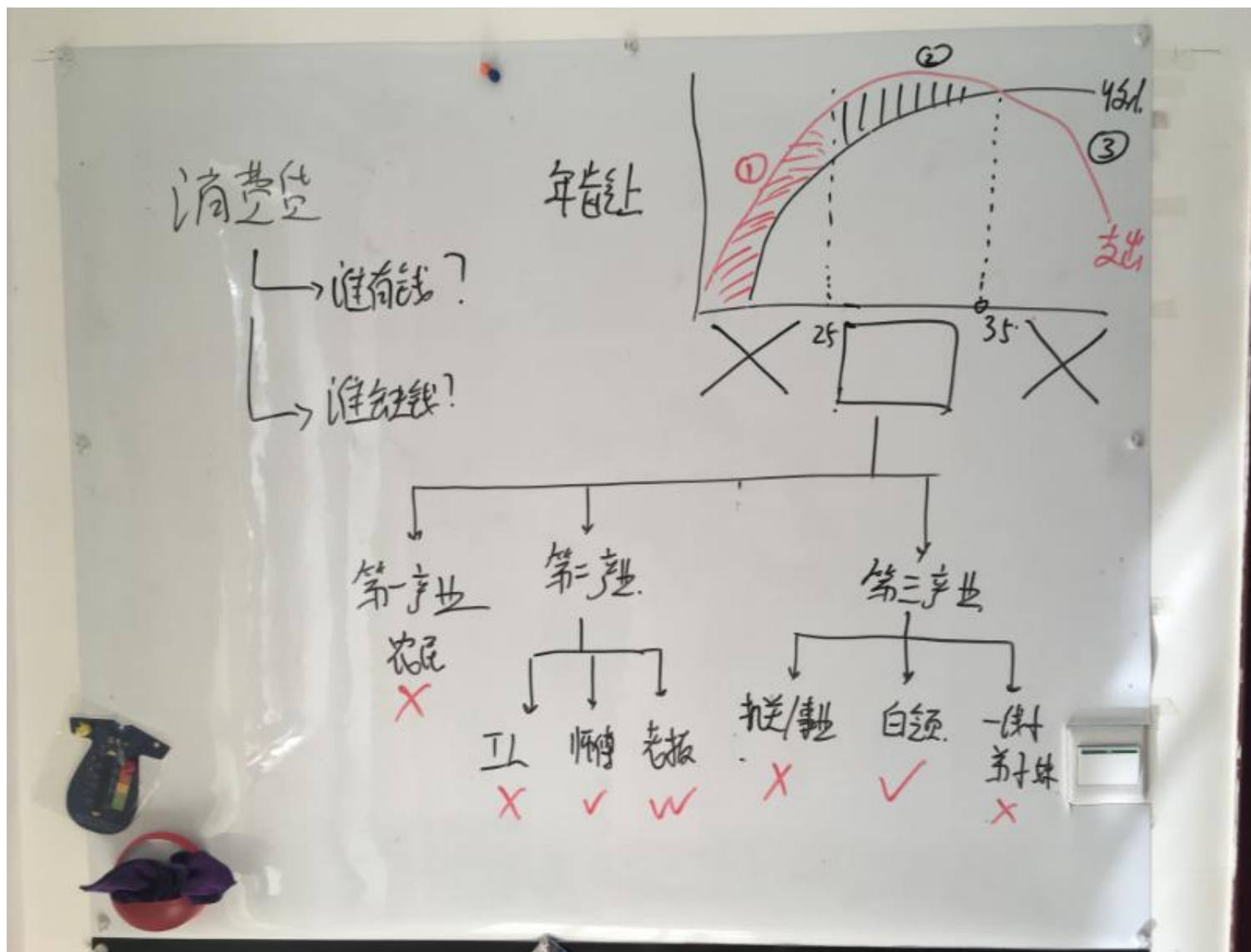
商业逻辑分析（之二）



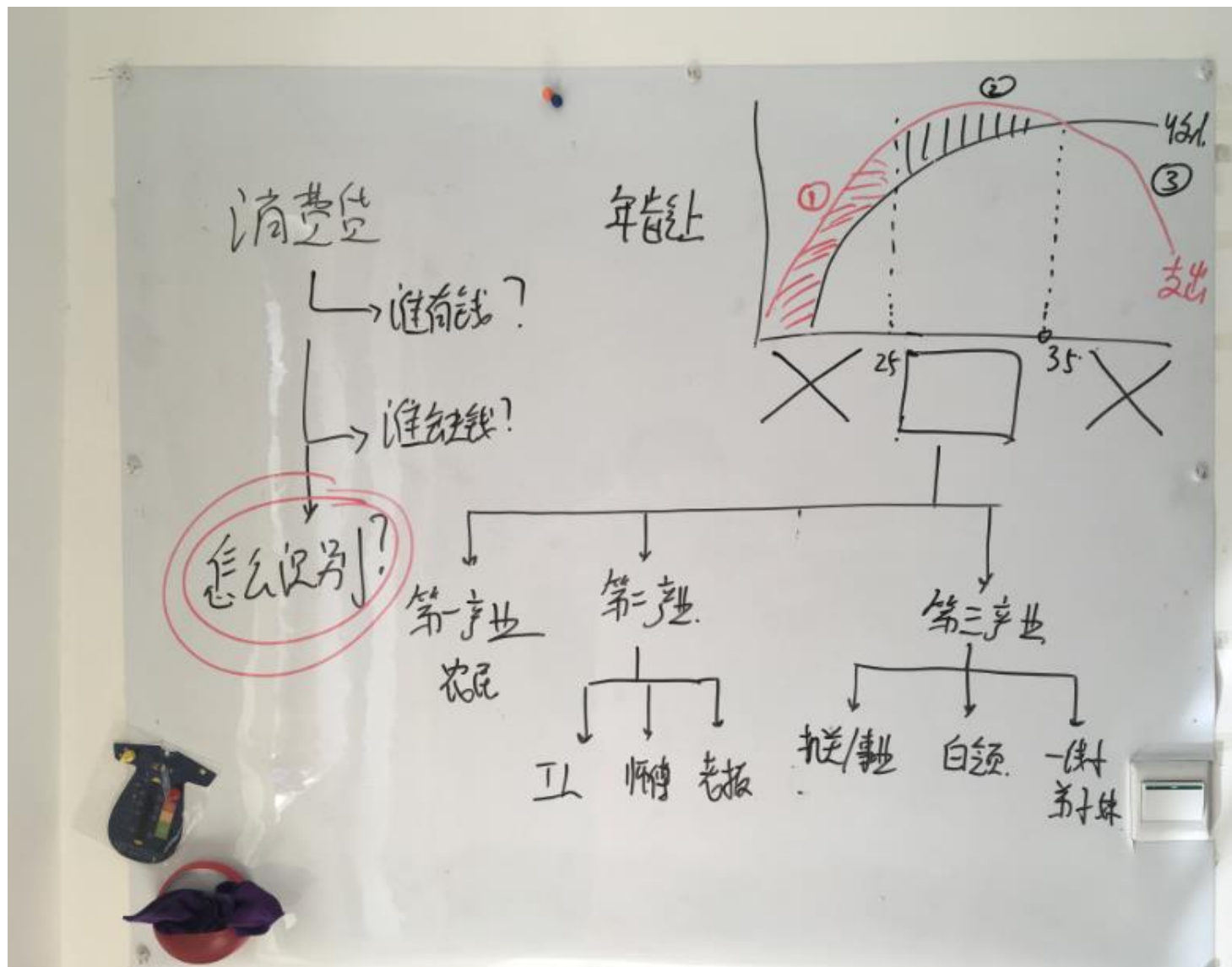
商业逻辑分析（之三）



商业逻辑分析（之四）

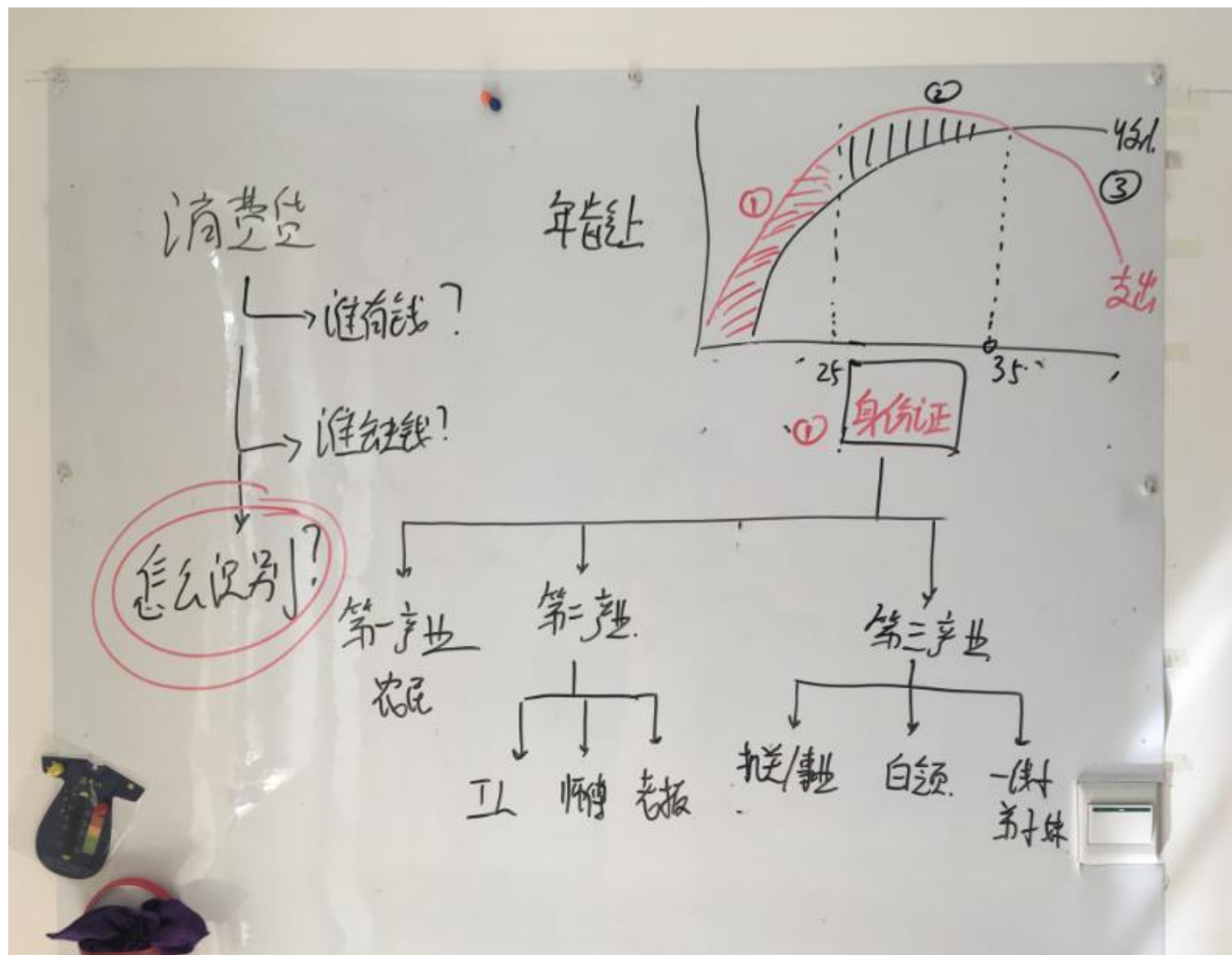


一线执行的关键问题

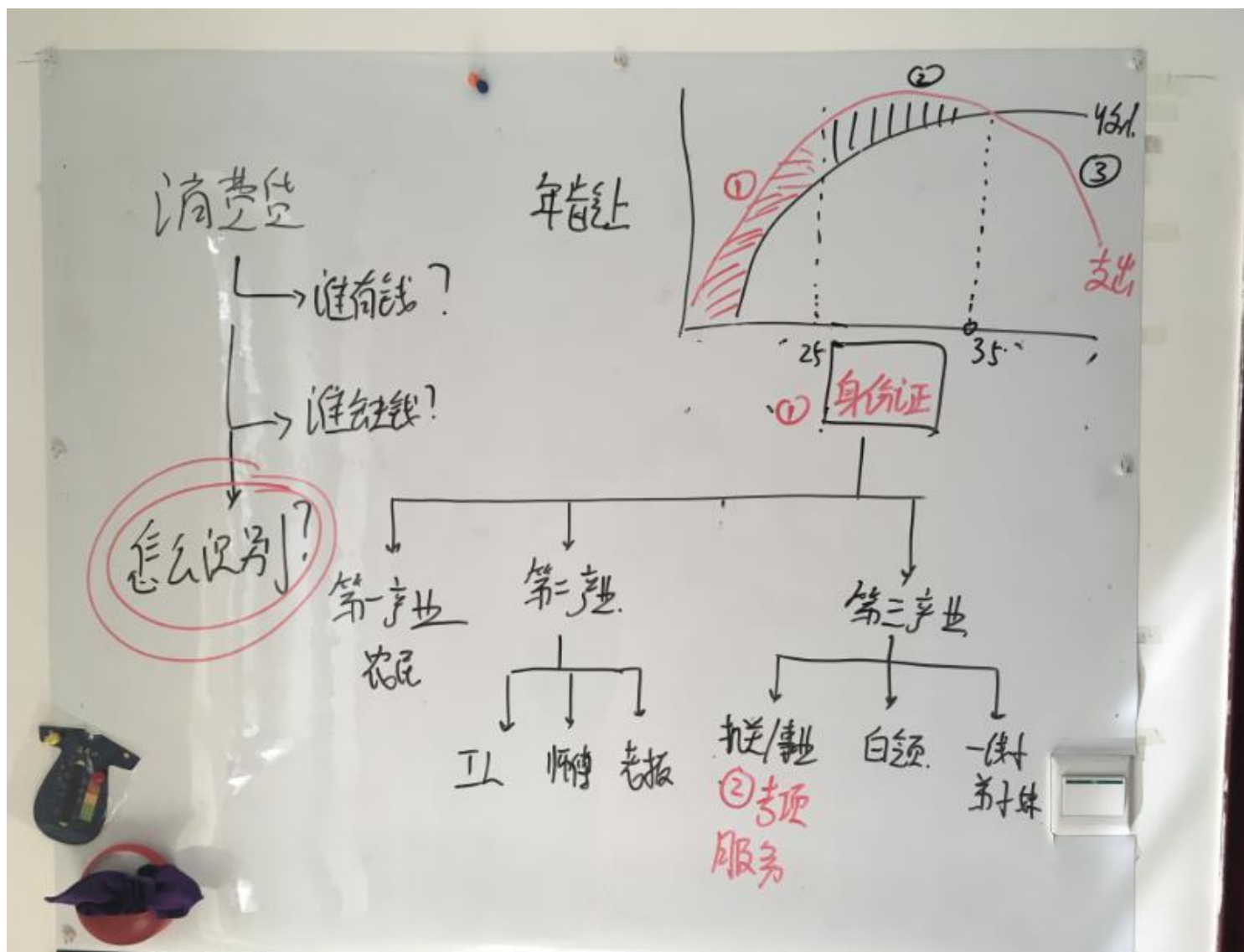


10.3：如何落地潜在客户分析体系

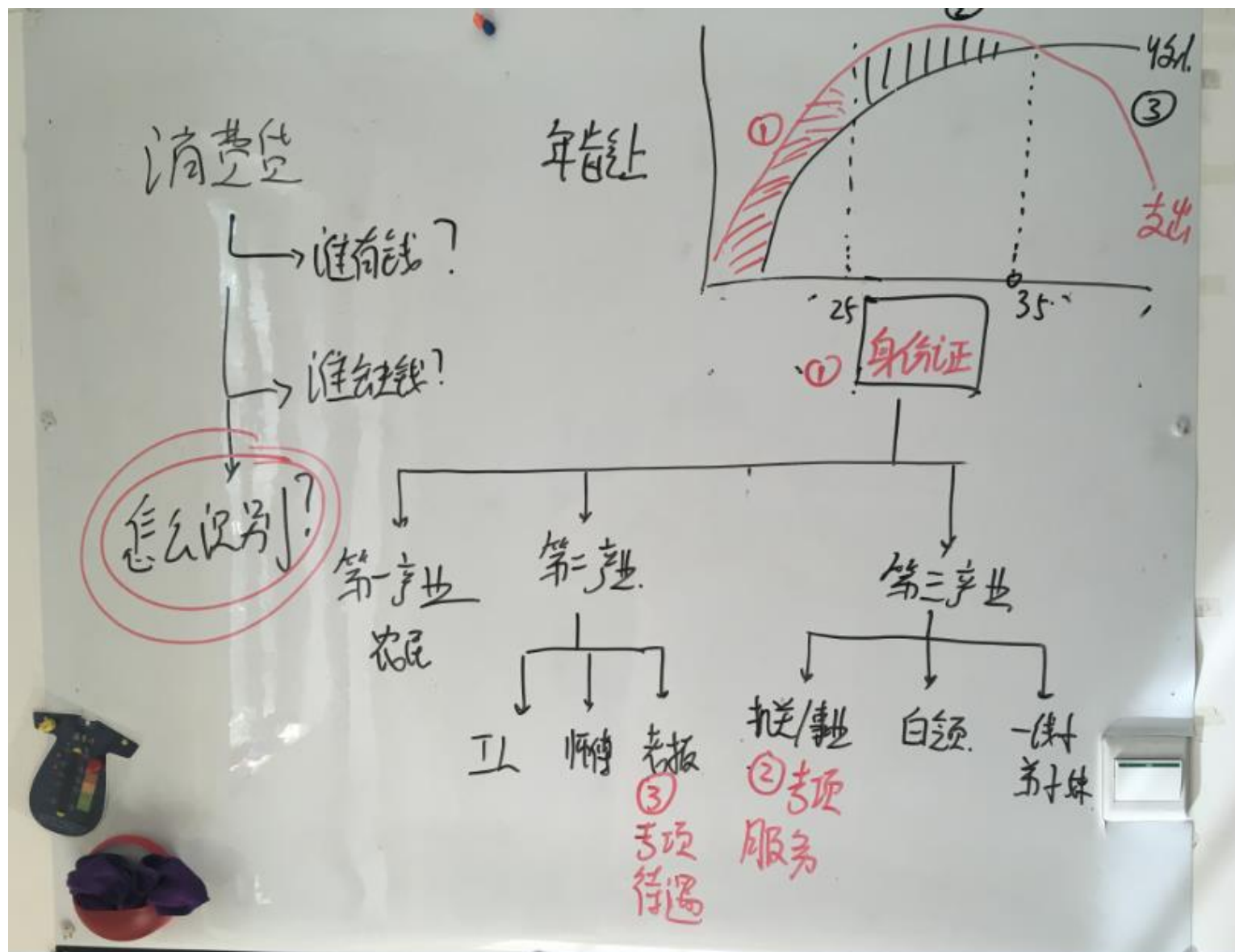
逐步击破执行难点（之一）



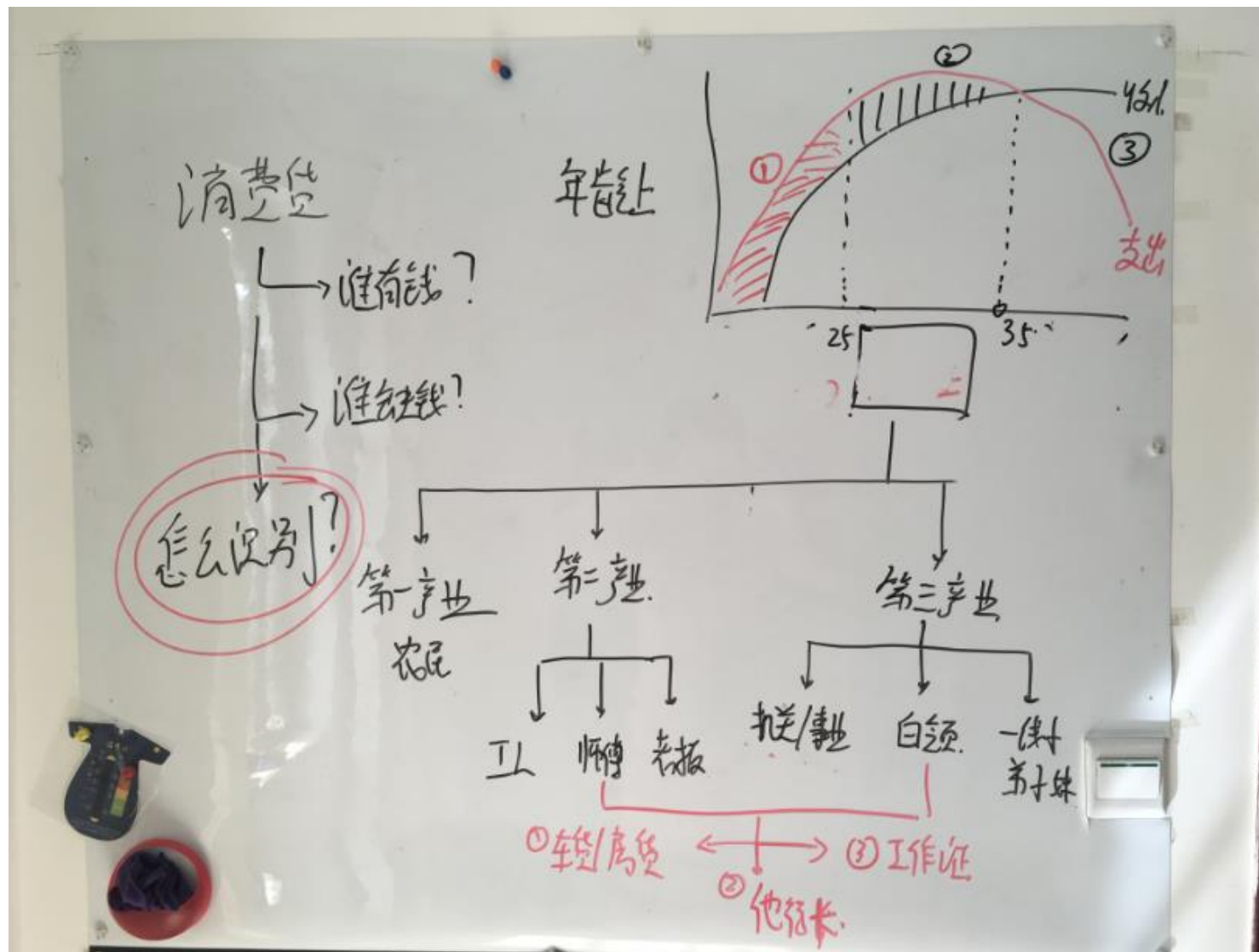
逐步击破执行难点（之二）



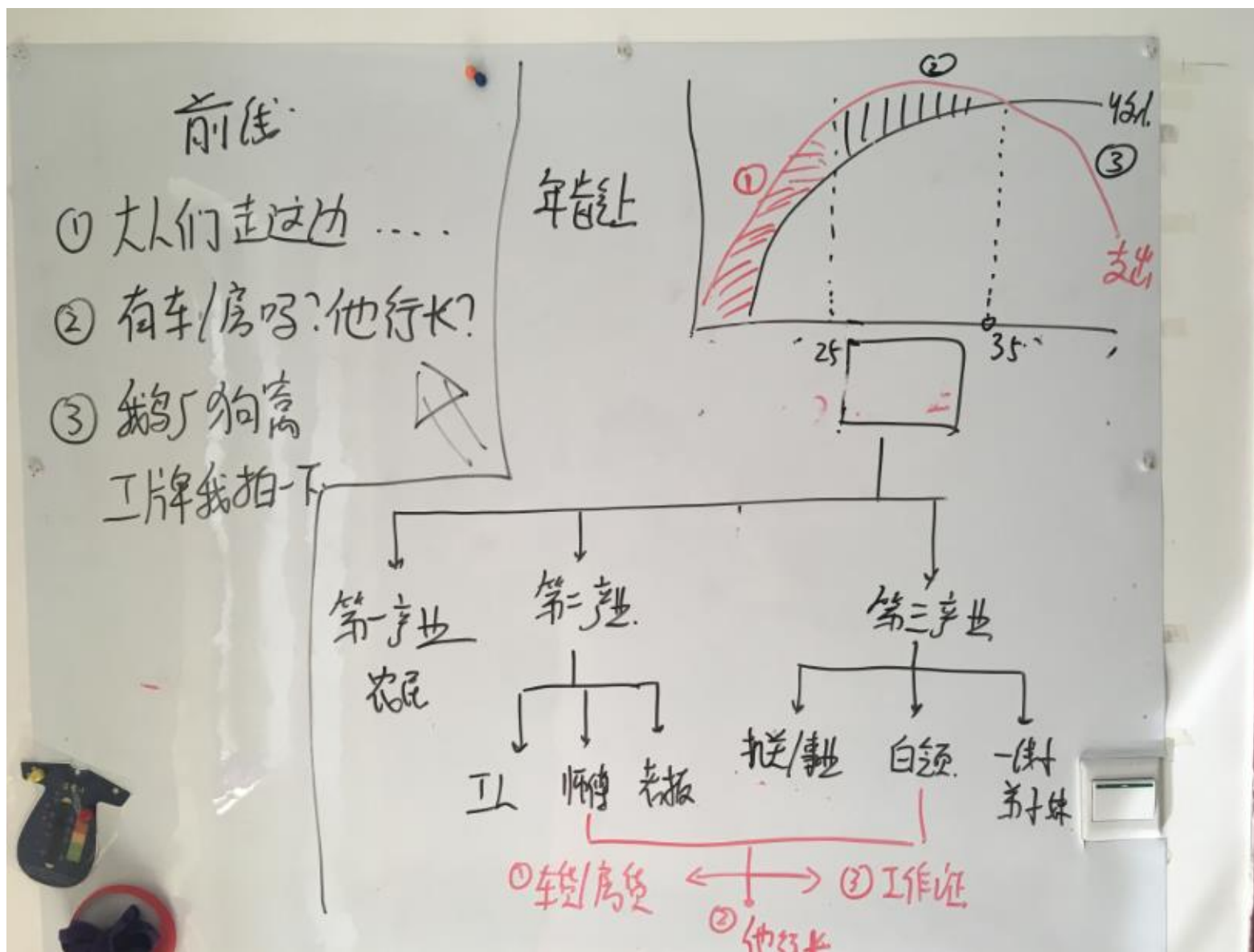
逐步击破执行难点（之三）



逐步击破执行难点（之四）

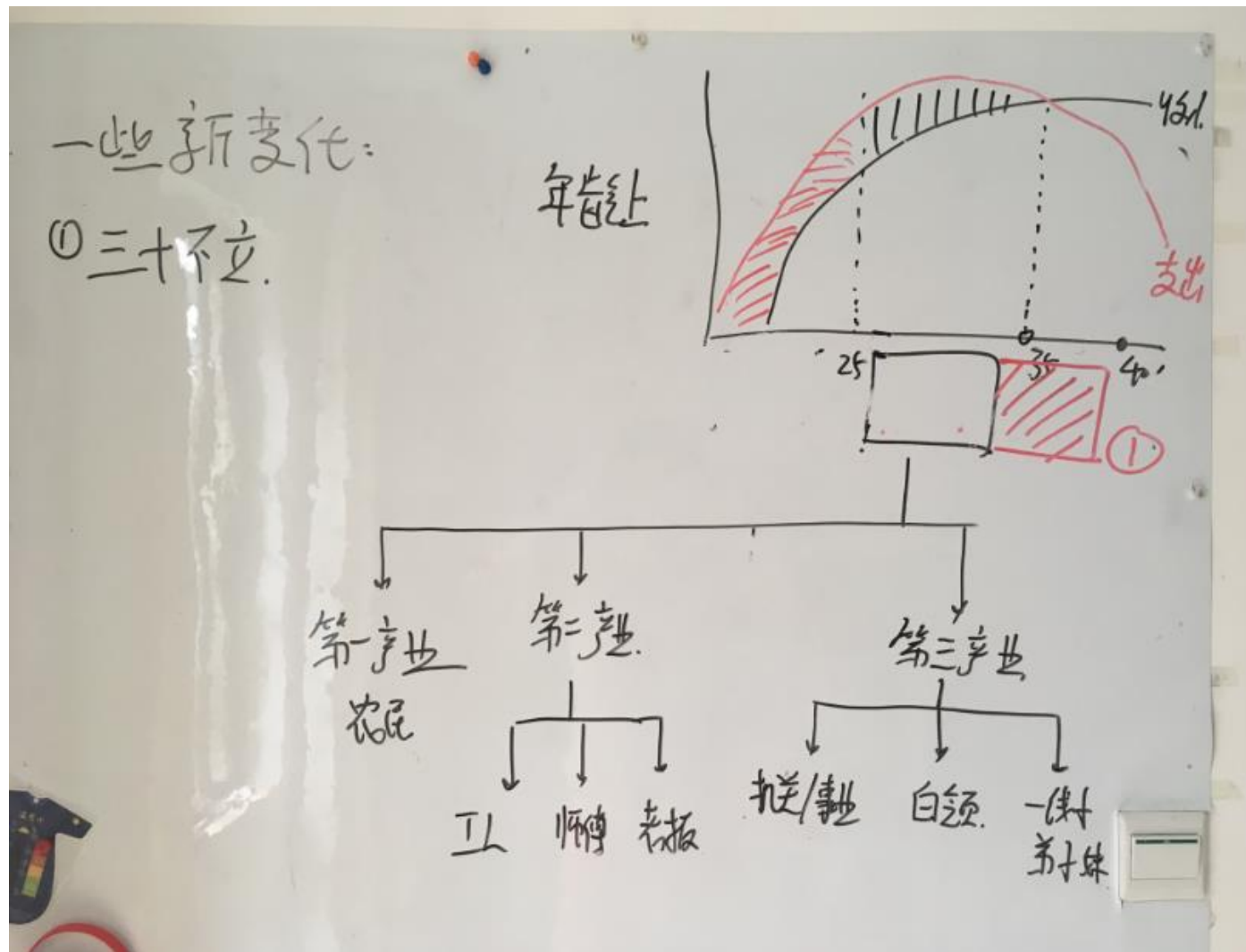


一线执行，简单有效！

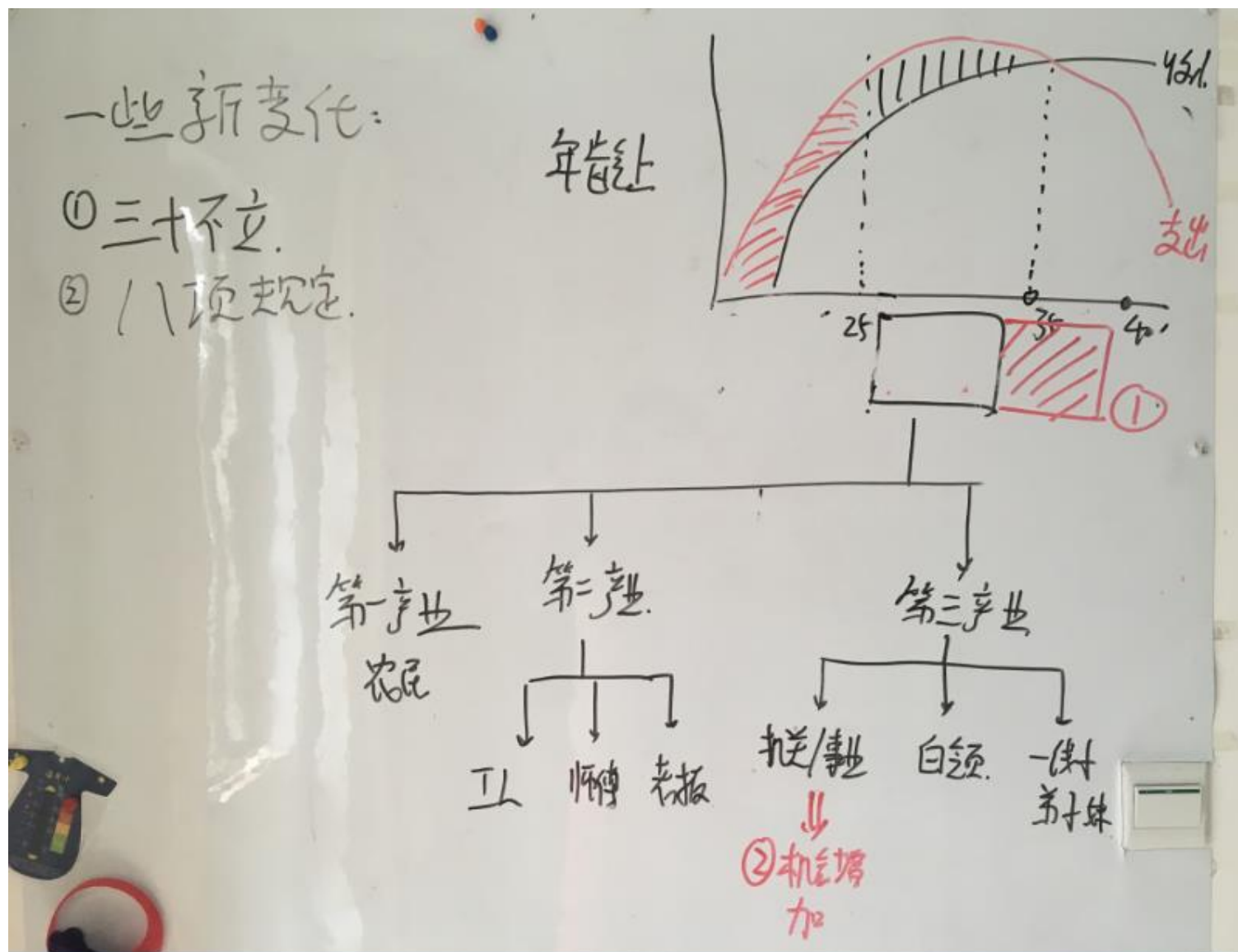


10.4：如何升级潜在客户分析体系

升级点1



升级点2

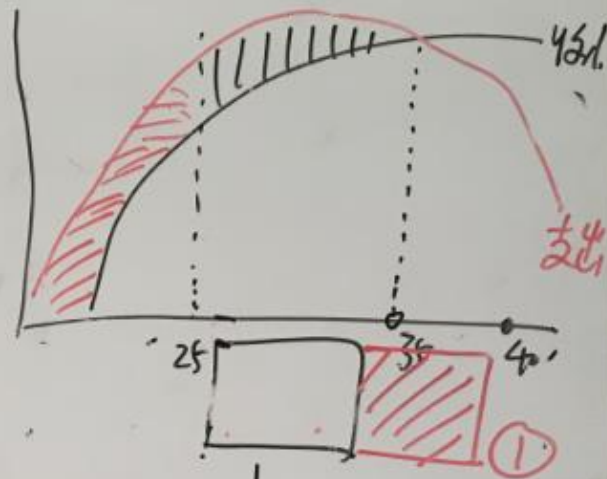


升级点3

一些新变化:

- ① 三十而立.
- ② 八项规定.
- ③ 新兴职业.

年齿



第一产业
农民

第二产业

工 师傅 老板

⑧ 创业

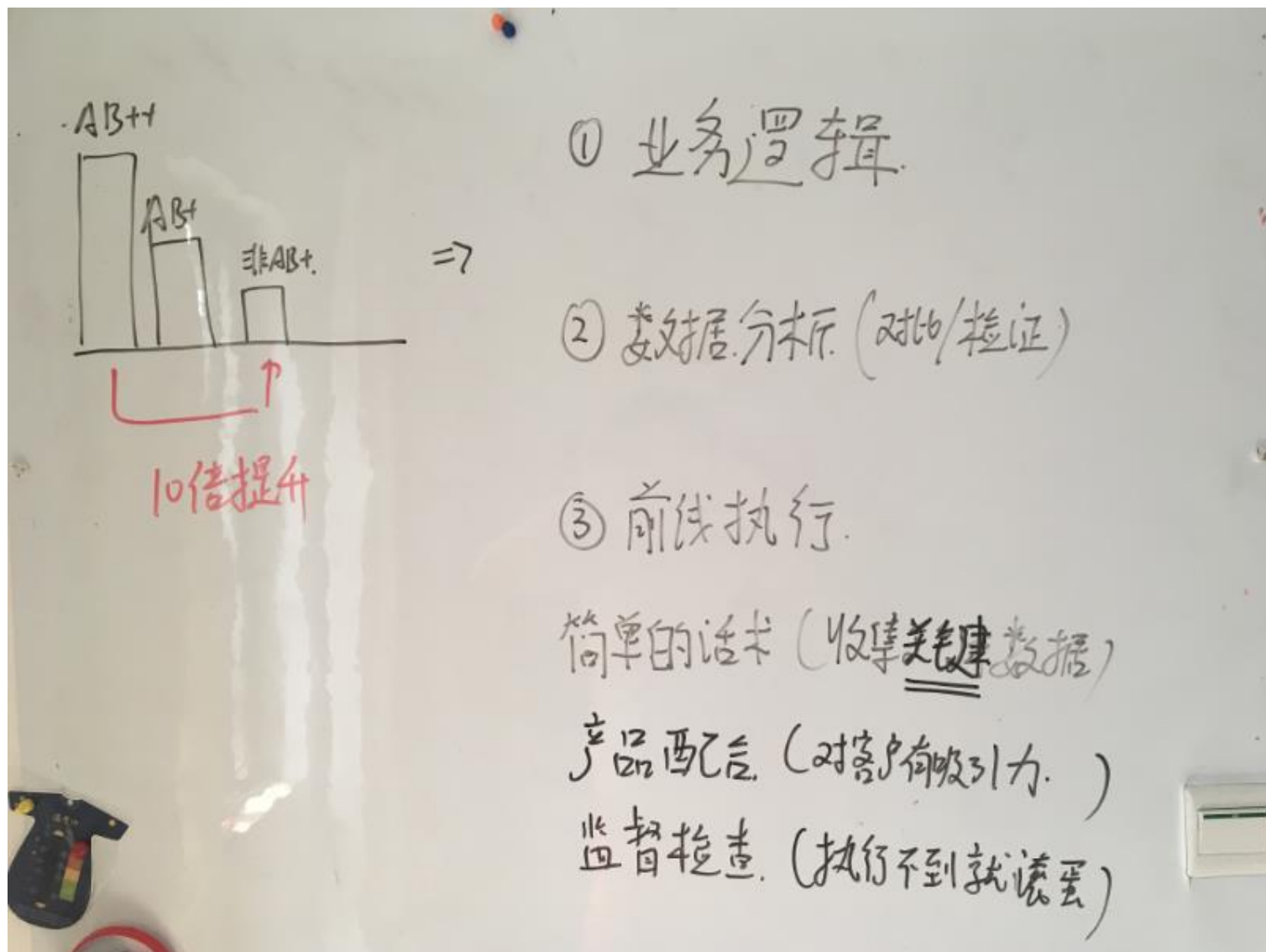
第三产业

蓝领/白领 白领 白领

快递员/厨师
美容师/自媒体...

10.5：潜客分析体系成果

最终成果——战绩斐然



一个隐藏的话题

- 聪明的同学已经看出来了
- 即使没有分析，给一线资源，引导一线找大客户，也能有成绩
- 这根本和分析精度没有毛线关系！

一个简单，却被大量数据人忽视的问题

- 我们是**先胜后战**，还是**先战后胜**？？？
- 先胜后战，数据分析人员是稳赚不赔的！

换个做法，这个项目很容易死无葬身之地

- 比如**先做数据**，然后分析出这个138XXXXXXX的手机号是大客户，请销售跟进.....
- 销售：做不动啊，名单有问题啊，质量差啊
- 领导：肯定是分析不够精准，再去分析
- 老板：数据分析干扰市场！耽搁业务员时间！做分析的炒了！

10.6：启示录：你真的想过，数据是哪里来的吗？

启示一

- 没有数据，玩个毛线.....
- 永远要重视数据来源！！！！
- 永远要加强数据质量！！！！

启示二

- 假设公司没人干活，销售不卖货，市场不宣传，门店不开门，只有数据分析师在综合各种维度建模，公司能不能挣钱？

• 不能！！！！

- 做生意像打仗，要先上意大利炮，再谈打的准不准
- 没有意大利炮，拿着滋水枪BIUBIUBIU，能BIU到个啥？？？

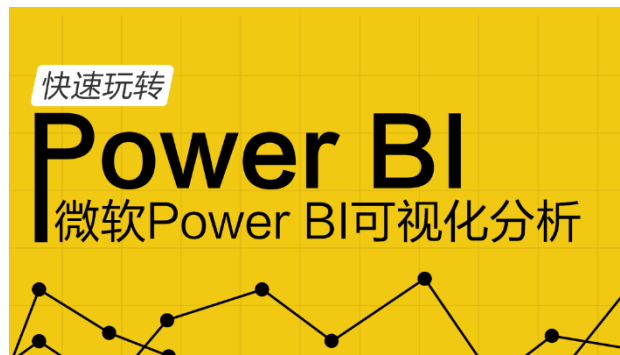
启示三

- 为了让一线动起来，分析的难度是次要的，可用性是主要的
- 分析的方法是次要的，结论是主要的
- 用简单的方法识别目标，用有力的数据争取资源

启示四

- 不要迷信那些来自银行，BAT，三大运营商的案例和成功经验
- 他有的数据你没有，他有的平台你没有，就这么简单
- 多结合当前公司的业务实际，思考分析方式

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