

~~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。

第二节：好的数据工作在哪里

第二节：好的数据工作在哪里

- 这世界上除了BAT还有什么企业？
- 哪些企业有数据分析工作岗位？
- 怎么看这个工作好不好？

第二节：好的数据工作在哪里

- 2.1 讲工作之前，先了解甲方和乙方的区别

首先，除了BAT以外，除了互联网公司以外，还有很多企业

政府

事业
单位

垄断
国企

跨国
外企

银行

零售

耐用
快销

地产

游戏

电商

B

A

T

京东

网易

其次，企业有甲方与乙方的区别



- 大企业会找乙方，最大的包工头就是企鹅，小企业就自己玩玩

- 依赖乙方，自身集中核心业务

- 管理咨询，**IT咨询**

- 财务，调研，广告

- CRM，ERP，**BI**，**舆情**

大部分数据岗位在甲方是后台，待遇偏低

传统企业

销售

市场

财务

营运

数据

互联网公司

产品

运营

市场

开发

数据

一些特殊行业有不同，核心部门对数据能力要求较高

风控

精算

推荐系统

搜索系统

但是，这些岗位对于技能以外的要求颇多，请保持清醒头脑

1.学历，专业

2.从业经验与实操背景

2.应聘的人也非常多

3.竞争对手可能很强

因此，不适合从0起步！请保持清醒头脑，**拒绝邱莹莹效应！**



大部分数据岗位在乙方是核心岗位，待遇较好

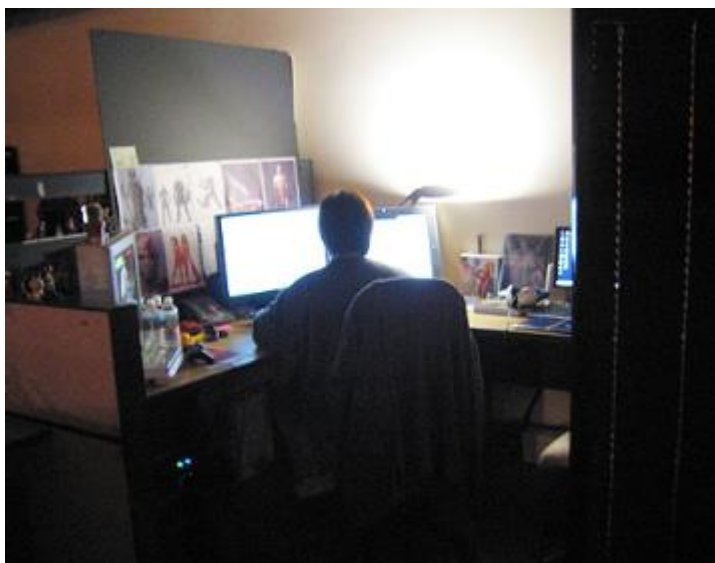


**我们非常非常懂数据，这显得我们
比那些只会哗哗的土鳖强大很多~！**

**我们卖的就是数据产品，所以做数据
的就相当于互联网公司的产品经理！**

但乙方整体上很辛苦，而且工作环境比较动荡

加班到死



被各种人骂



孤立无援



谈岗位先看是甲方乙方，这是天与地的差别

- 很多同学上招聘网站一搜，发现数据岗位工资高就动心，请注意，你们搜到的高薪岗位大部分来自**乙方乙方乙方**，实际上乙方永远不缺高薪，缺的是轻松愉快的生活！
- 当年大家都一门心思往国企，往银行，往四大，往宝洁，往运营商挤，现在一门心思往BAT高端数据科学家挤，其实没有啥区别，无论哪个年代，死

的都是**钻牛角尖**的！

第二节：好的数据工作在哪里

- 2.2 甲方企业数据工作（原始时代，POS机时代）

原始时代，基本上没有数据岗位

	I
销售	门店/团队管理
市场	产品管理
供应链	仓储

处于原始时代的初创企业

核心是：销售、销售、还是销售

关键是：客户、客户、还是客户

能卖出产品赚到钱是最重要的

组织简单，赚钱就行

（互联网的圈钱模式是相反的，所以重视数据）

到了POS机时代，销售范围扩大，催生了第一批数据岗位

	II-小企业
销售	总部管理
	区域管理
	门店/团队管理
市场	产品管理
	市场推广
	品牌传播
营运	客服
	售后
IT	交易系统
供应链	仓储
	物流

三大表哥：

- 1.销售部门表哥：为各分公司服务，统计销量，督促业绩达成
- 2.市场部门表哥：进销存，人货场分析，支持销售工作，向老板汇报结果
- 3.仓库部门表哥：统计库存，周转，物流等数据，支持运作

到了POS机时代，销售范围扩大，催生了第一批数据岗位

	II-小企业
销售	总部管理
	区域管理
	门店/团队管理
市场	产品管理
	市场推广
	品牌传播
营运	客服
	售后
IT	交易系统
供应链	仓储
	物流

技术支持（人肉报表机）：

- 为表哥们提供数据，传说中一天写2000行sql的小哥
- 小公司一般没有独立数据部门，也缺少数据产品，甚至小哥还是兼职跑一下数.....

POS机时代的大公司，细分岗位——业务类（1）

	II-大企业
销售	总部管理
	区域管理
	门店/团队管理
市场	产品管理
	市场推广
	品牌传播
	市场研究
	经营分析
营运	客服
	售后
IT	交易系统
	数据中心-专题分析
	数据中心-BI产品
供应链	研发
	仓储
	物流

市场研究：

- 主要依靠市场调查，行业报告等外部数据
- 基于调查数据进行分析，提供建议&意见
- 主要面向业务部门需求

POS机时代的大公司，细分岗位——业务类（2）

	II-大企业
销售	总部管理
	区域管理
	门店/团队管理
市场	产品管理
	市场推广
	品牌传播
	市场研究
	经营分析
营运	客服
	售后
IT	交易系统
	数据中心-专题分析
	数据中心-BI产品
供应链	研发
	仓储
	物流

经营分析：

- 主要依靠交易数据，业务反馈等内部数据
- 基于统计及计算，分析业绩情况
- 面向领导层进行汇报，支持分公司工作

POS机时代的大公司，细分岗位——技术类（1）

	II-大企业
销售	总部管理
	区域管理
	门店/团队管理
市场	产品管理
	市场推广
	品牌传播
	市场研究
	经营分析
营运	客服
	售后
IT	交易系统
	数据中心-专题分析
	数据中心-BI产品
供应链	研发
	仓储
	物流

BI产品：

- 大企业会引入BI产品，为了配合产品使用会有内部专人负责数据库操作，产品运维等工作，一般由一个小组统一管理。
- 支持各部门报表需求，开发报表，与乙方合作完成任务。

POS机时代的大公司，细分岗位——技术类（2）

	II-大企业
销售	总部管理
	区域管理
	门店/团队管理
市场	产品管理
	市场推广
	品牌传播
	市场研究
	经营分析
营运	客服
	售后
IT	交易系统
	数据中心-专题分析
	数据中心-BI产品
供应链	研发
	仓储
	物流

专题分析：

- 大企业为支持非常规BI设立的岗位，写sql或基于数据产品工作。
- 支持各部门临时性，专题性，项目性需求分析，根据需求单输出报表。

第二节：好的数据工作在哪里

- 2.3 甲方企业数据工作（CRM时代，PC时代）

CRM时代，很多公司会设电话营销中心，从而又多个表哥.....

	Ⅲ
销售	总部管理
	区域管理
	门店/团队管理
	电话营销中心
市场	产品管理
	市场推广
	品牌传播
	市场研究
	经营分析
	会员中心
营运	客服
	售后
IT	交易系统
	CRM系统
	数据中心-建模分析
	数据中心-专题分析
	数据中心-BI产品
	数据中心-数据仓库
供应链	研发
	仓储
	物流

第四大表哥：

1.电话营销中心表哥：分析营销成功率，分析外呼效率，为安排坐席，改善话术提供支持。

CRM时代，会员经营需求催生了一个新的业务岗

	III
销售	总部管理
	区域管理
	门店/团队管理
	电话营销中心
市场	产品管理
	市场推广
	品牌传播
	市场研究
	经营分析
	会员中心
营运	客服
	售后
IT	交易系统
	CRM系统
	数据中心-建模分析
	数据中心-专题分析
	数据中心-BI产品
	数据中心-数据仓库
供应链	研发
	仓储
	物流

会员中心分析师：

为制定会员策略，精准营销策略，积分策略等等而设定，根据战略方向设计策略，分析数据，支持业务运作。

CRM时代，多渠道数据管理，催生后台仓储需求

	Ⅲ
销售	总部管理
	区域管理
	门店/团队管理
	电话营销中心
市场	产品管理
	市场推广
	品牌传播
	市场研究
	经营分析
	会员中心
营运	客服
	售后
IT	交易系统
	CRM系统
	数据中心-建模分析
	数据中心-专题分析
	数据中心-BI产品
	数据中心-数据仓库
供应链	研发
	仓储
	物流

数据仓库小组：

由于数据量增加，数据结构变得复杂，为了提高效率，数据仓库小组会独立出来，专门解决数据集成，数据清洗，数据架构等等底层问题，为数据产品，建模，分析提供支持。

CRM时代，数据挖掘成为可能，带来新岗位

	Ⅲ
销售	总部管理
	区域管理
	门店/团队管理
	电话营销中心
市场	产品管理
	市场推广
	品牌传播
	市场研究
	经营分析
	会员中心
营运	客服
	售后
IT	交易系统
	CRM系统
	数据中心-建模分析
	数据中心-专题分析
	数据中心-BI产品
供应链	数据中心-数据仓库
	研发
	仓储
	物流

数据建模小组：

由于分析需求加深，建模成为可能，最早在银行，民航，移动等大型企业成立数据挖掘小组，进行数据挖掘，支持精准营销，用户挽留，风险识别等工作。

PC时代，为跟上电商节奏，新的电商部门成立，继续来表哥

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

第五大表哥：

1.电商运营部门表哥：基于网站监测软件，整理PV，UV，转化率等数据，为电商部门运作提供支持。

PC时代，为开展网上传播，品牌推广增加职能，继续来表哥

第六大表哥：

1.品牌传播表哥：基于网站监测软件，整理PV，UV，转化率等数据，为网上推广提供支持。

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

PC时代，由于数据来源进一步增加，规范管理需求增多

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

数据管理小组：

负责统一数据口径，规范各个系统间流程，跟进各项目使用数据情况。这是一个类似PMO角色，一般在大企业会有专人管理。小企业就一锅炖了。

第二节：好的数据工作在哪里

- 2.4 甲方企业数据工作（移动互联时代）

移动互联网时代，岗位基本定型，当然，新渠道又有新表哥

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

第七大表哥：

1.微商城运营部门表哥：基于网站监测软件，整理PV，UV，转化率等数据，为微商城部门运作提供支持。

小结：各时代数据工作一览

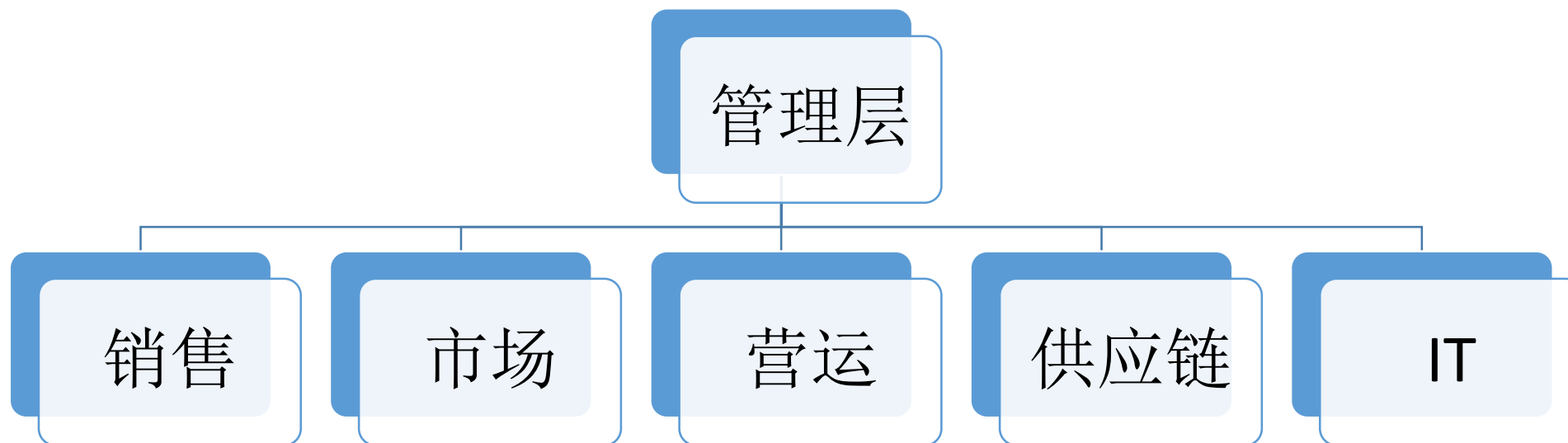
	I	II-小企业	II-大企业	III	IV	V
销售	总部管理	总部管理	总部管理	总部管理	总部管理	总部管理
	区域管理	区域管理	区域管理	区域管理	区域管理	区域管理
	门店/团队管理	门店/团队管理	门店/团队管理	门店/团队管理	门店/团队管理	门店/团队管理
	电话营销中心	电话营销中心	电话营销中心	电话营销中心	电话营销中心	电话营销中心
	电商运营	电商运营	电商运营	电商运营	电商运营	电商运营
	微商城	微商城	微商城	微商城	微商城	微商城
市场	产品管理	产品管理	产品管理	产品管理	产品管理	产品管理
	市场推广	市场推广	市场推广	市场推广	市场推广	市场推广
	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

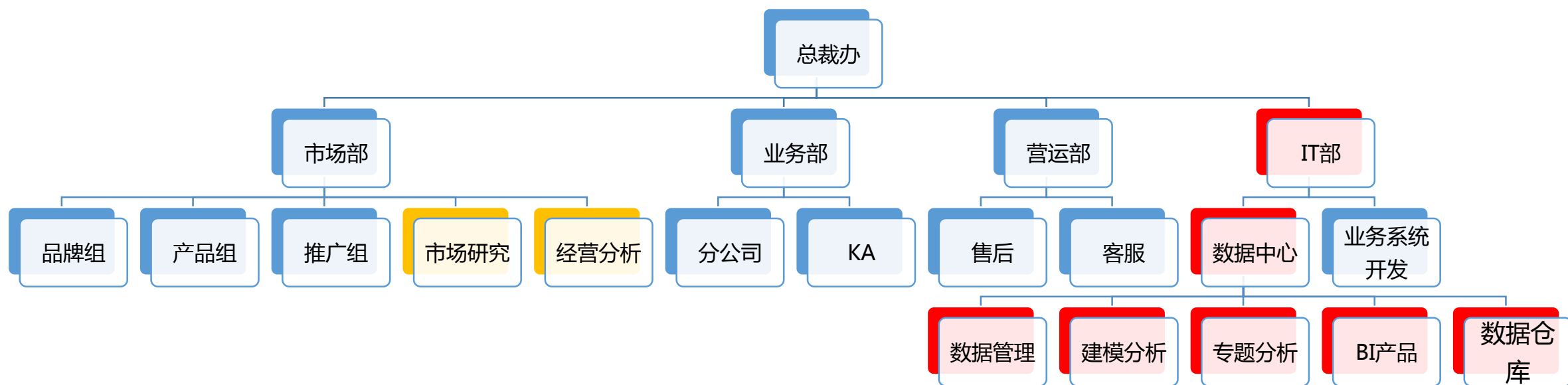
业务

技术

小结：一般实体企业组织架构

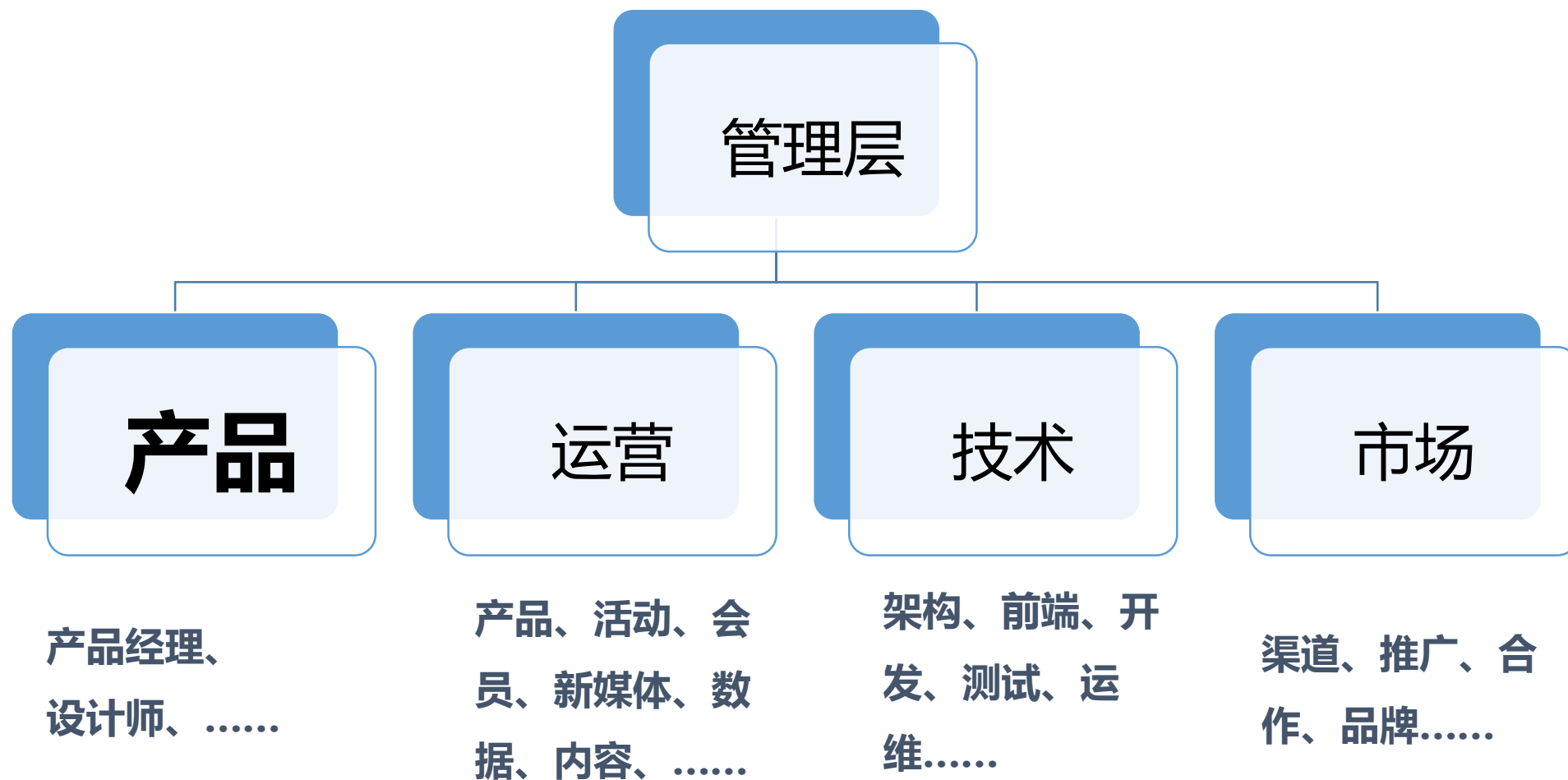


小结：传统企业中-数据部门分布

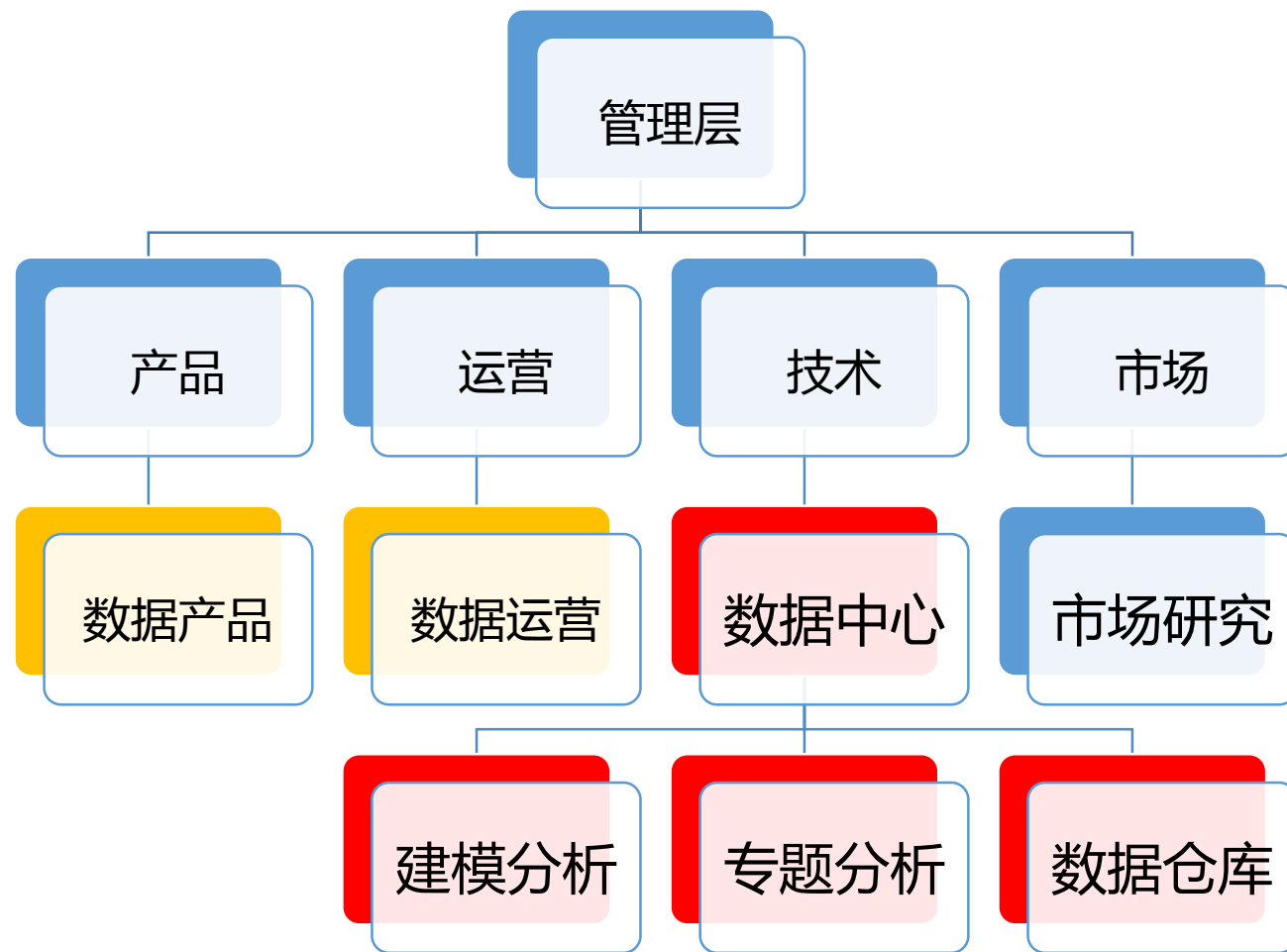


为什么先讲实体企业，因为实体企业组织比互联网公司完善，规范。

一般互联网企业的分工



互联网企业数据岗位分布



当然，互联网公司架构更松散，甚至还有.....

全占？全栈？全战？数据分析师



第二节：好的数据工作在哪里

- 2.5 乙方企业数据工作

乙方第一岗位

1

销售

2

售前

3

顾问

4

实施

5

运营

6

运维

7

产品

挣钱，挣钱，还是挣钱，不然乙方咋生存啊。

销售始终是乙方第一岗位。当然，和全天下销售一样，乙方的销售不咋看数据的（**卖啥的不吃啥**）。

业绩是做出来的，不是算出来的！

乙方第二岗位

1

销售

2

售前

3

顾问

4

实施

5

运营

6

运维

7

产品

和一般零售快销耐用企业不同，乙方本质上卖的是专业性和可靠感，靠打广告可起不到这一点，需要一个售前岗位来制定方案，体现公司专业性，更好拿下项目

数据能力是售前岗位重要能力，连数据分析都不懂，怎么体现专业性！！！！

乙方第三岗位

1

销售

简单的说：售前挖坑，顾问填坑

2

售前

顾问负责在合同签订后，真正跟进甲方问题，制定可行的方案，交给技术团队实施。

3

顾问

4

实施

5

运营

数据能力是顾问的重要能力，否则会被售前挖的坑硬生生的埋掉。从利润角度考虑，一般专题分析也是顾问做的。

6

运维

7

产品

乙方第四岗位

1

销售

2

售前

3

顾问

4

实施

5

运营

6

运维

7

产品

实施是真正动手干活的人，把方案落地，基于现有产品，二次开发出适合甲方的BI产品，帮助产品落地。

从利润角度考虑，乙方更青睐于卖产品，即使有数据挖掘项目，也会想办法固化成产品销售。

乙方第五岗位

1

销售

2

售前

3

顾问

4

实施

5

运营

6

运维

7

产品

帮助甲方做一些运营工作，帮助甲方利用数据产品

对数据能力有一定要求，和常规企业运营部门类似，但需要更多依赖自家产品工作。

乙方第六岗位

- 1 销售
- 2 售前
- 3 顾问
- 4 实施
- 5 运营
- 6 运维**
- 7 产品

负责系统运维，保障系统正常运行。

会和数据有关，主要是底层的运行顺畅。

乙方第七岗位

1

销售

2

售前

3

顾问

4

实施

5

运营

6

运维

7

产品

开发数据产品的人，真正做技术，负责产品实现的，当然内部也有分工（产品经理，前端，后端，算法……）

从利润角度考虑，乙方只做两类产品：最前沿（忽悠甲方继续花钱）最老旧的（一款主打产品修修补补能用就行）

小结：乙方公司岗位一览

- 1 销售 赢得订单，靠勤奋和手段忽悠的人
- 2 售前 显得专业，靠知识忽悠的人
- 3 顾问 落实业务方案，梳理技术方案的人
- 4 实施 将产品方案落地的做开发的人
- 5 运营 教甲方用产品的人
- 6 运维 保障数据产品正常运作的人
- 7 产品 开发数据产品的人

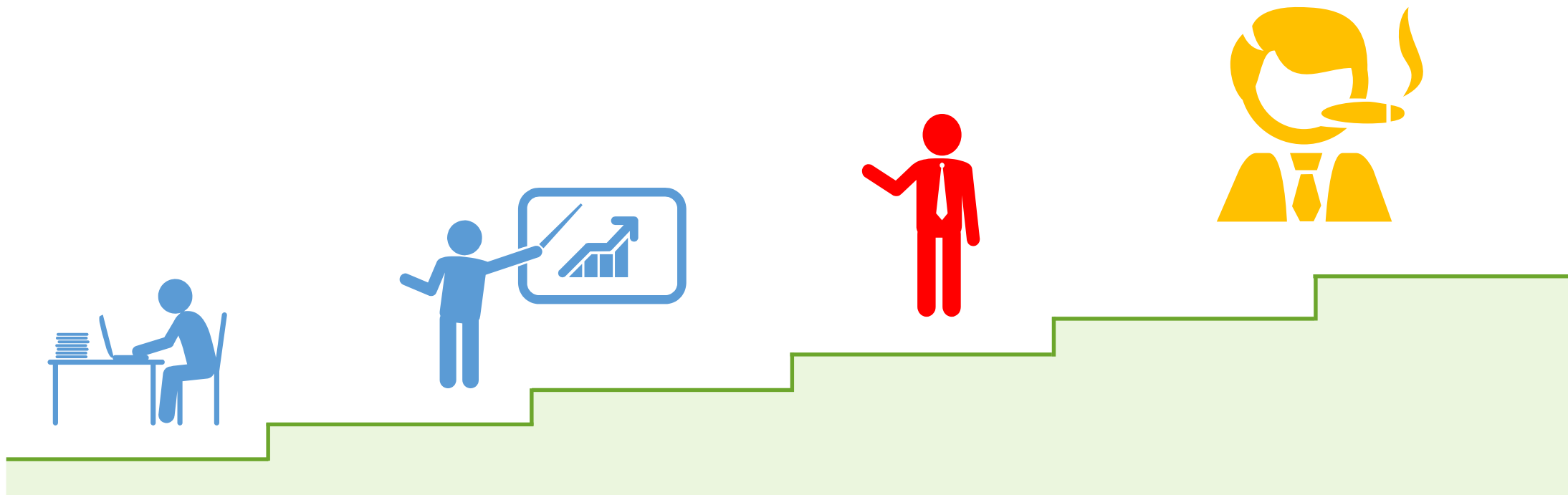
第二节：好的数据工作在哪里

- 2.6 “好” 工作的定义

好工作的标准



然而当上老板之前，你还得经历很多



菜鸟

熟手

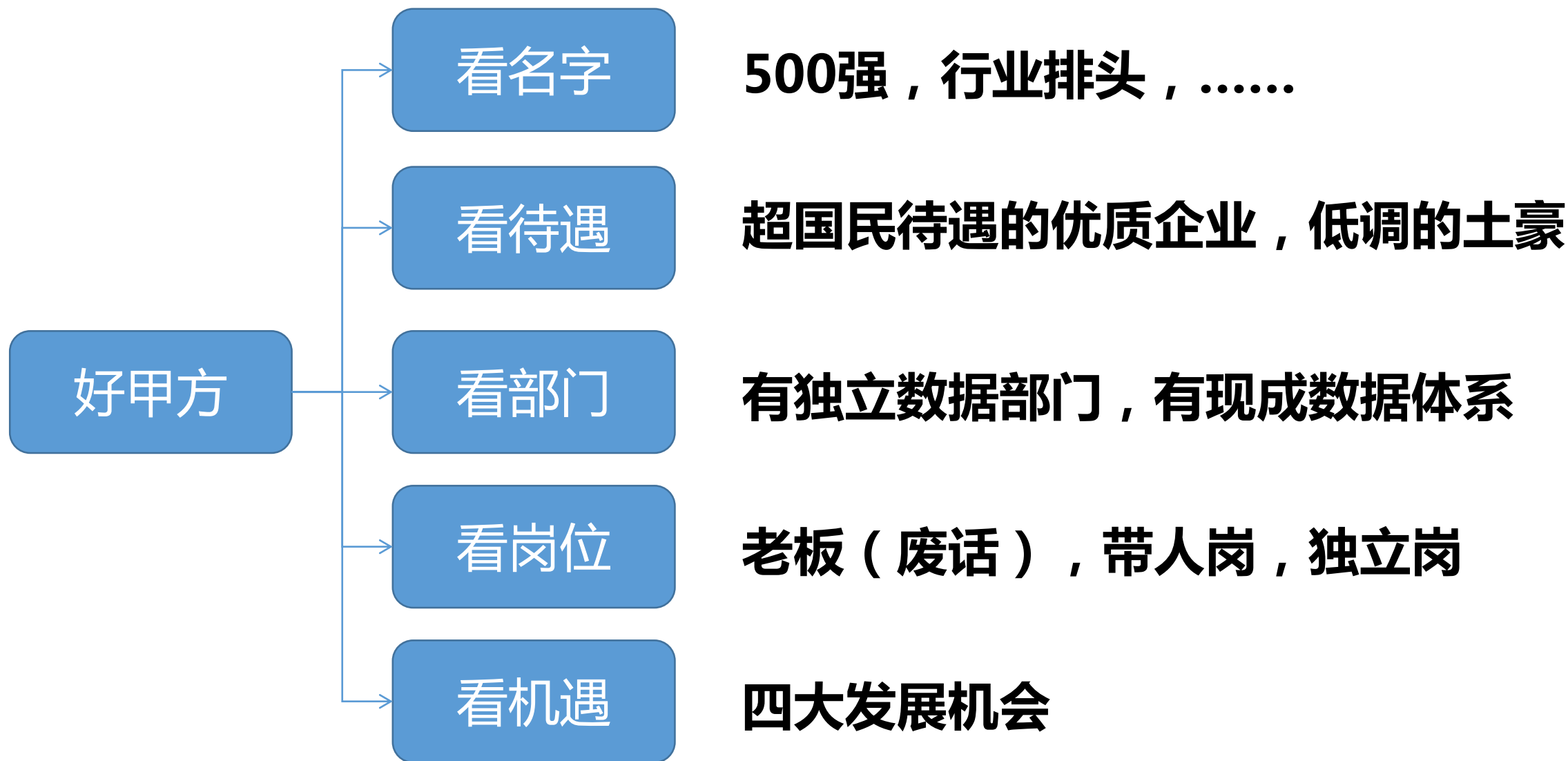
独立负责

组长/经理

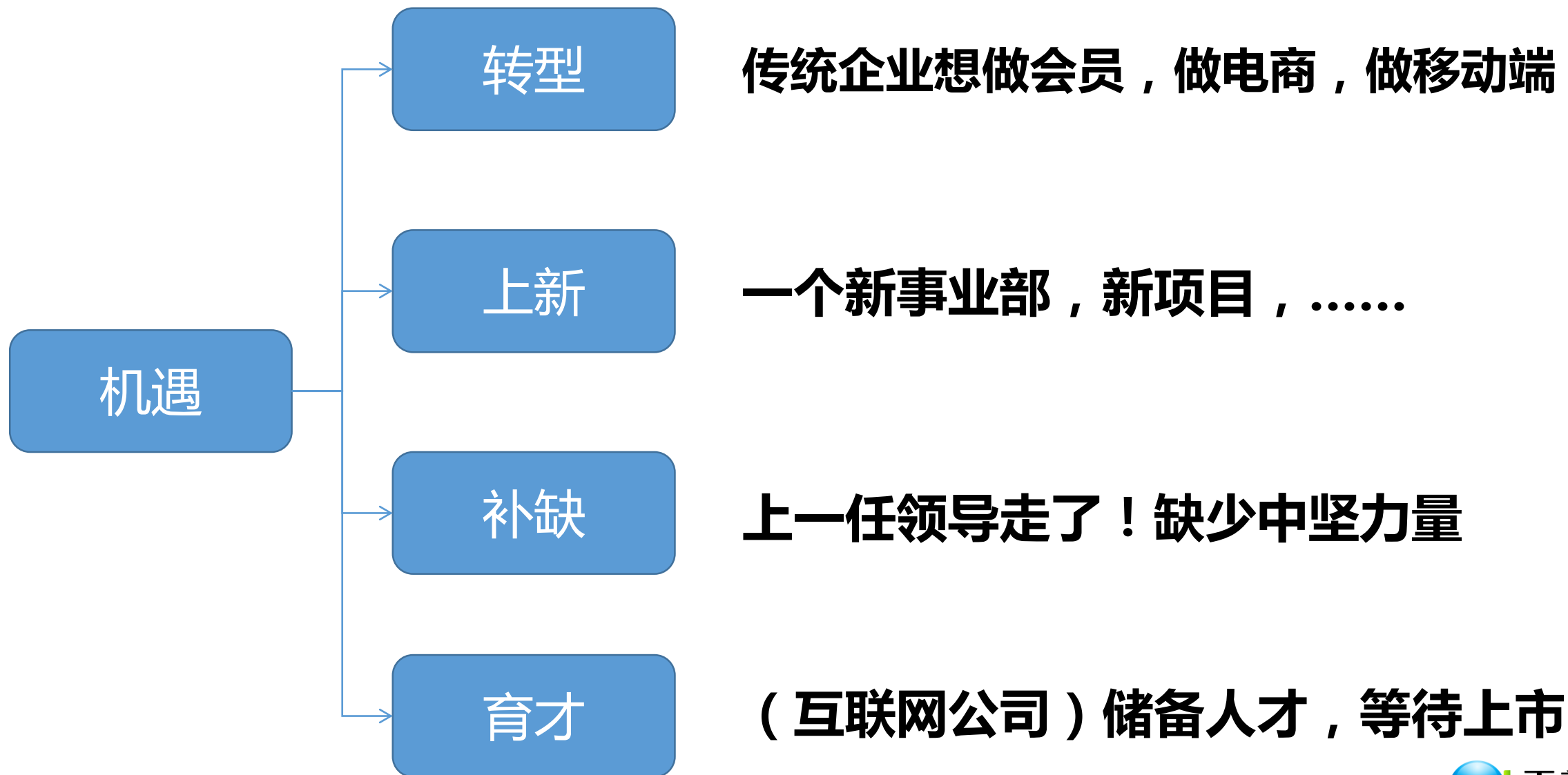
部门总监

老板

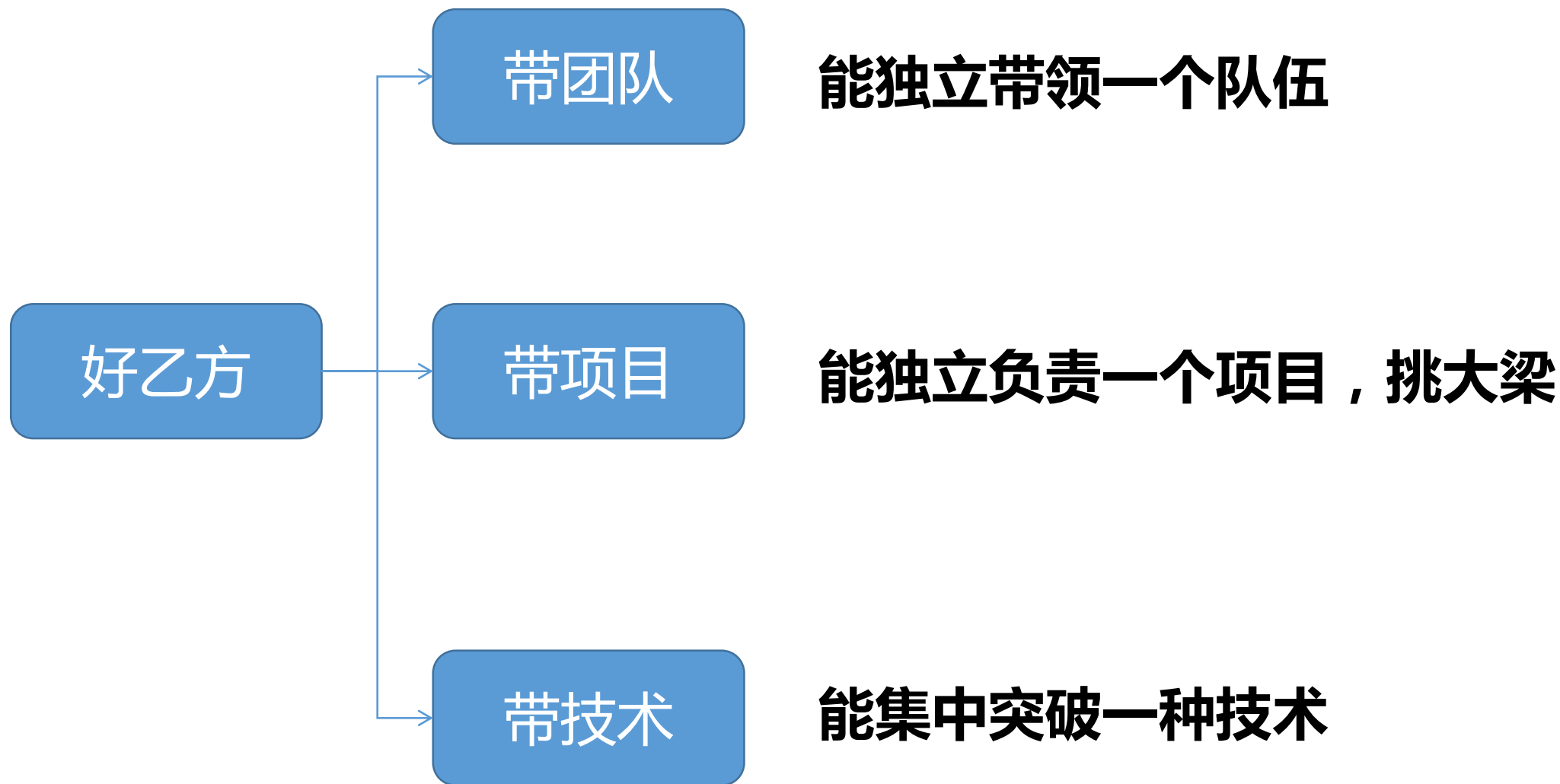
在当上老板之前，好的甲方要“五看”



四种机遇最需要把握

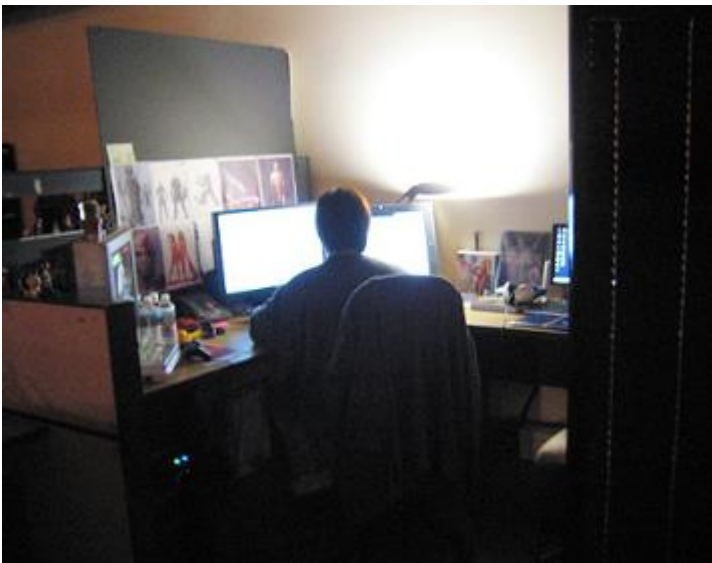


好乙方标准：“三带”



乙方和甲方最大区别：等 & 拼

加班到死



敢拼就有机会！

被各种人骂



抗下项目就是胜利！

孤立无援



信念坚定！打拼到底！

第二节：好的数据工作在哪里

- 2.7 哪些工作是好工作

四大类好工作

傲立云端

我就是领导岗

乘风飞翔

通过抓住机会可以升领导岗

拼搏向上

通过加班，苦干，苦熬可以升领导岗

安居小康

资历&技能至少有一个能积累，待遇稳定

混吃等死

没有技能积累，没有升职空间，资历价值小

混吃等死的估计都没有看这个视频，不过还是提一下

傲立云端

乘风飞翔

拼搏向上

安居小康

混吃等死

七大表哥都是混吃等死的岗位，没有核心技能，讲业务不懂策略，讲技术不懂开发，这种状态是很危险的，被炒是早晚的事。要么沉下去做技术，要么浮上来做业务。

安居小康类工作，可以让你至少买的起房.....

傲立云端

乘风飞翔

拼搏向上

安居小康

混吃等死

- **政府，事业单位，大型国企，超国民待遇企业（需要拼校招，或者通过先做乙方转过去）**
- **符合五看中前三看的甲方，一个好的平台，能解决温饱问题，还能为跳槽积累资源**
- **一线互联网公司，二线互联网公司核心岗位（非表哥岗）。**

拼搏向上型，靠苦干苦熬，可以争取到更好的待遇

傲立云端

乘风飞翔

拼搏向上

安居小康

混吃等死

所有乙方都在这里，敢拼就有机会！只要同事都离职光了，我就是总监了！加油！扛住！

传统企业中“高级”岗位，熬资历，盼出头

一线互联网公司中跟项目，等待项目成功那天，失败了，换个项目再熬呗。二线创业型互联网公司

乘风飞翔型，可以让你有机会向上突破，抓住了就是好运气！

傲立云端

乘风飞翔

拼搏向上

安居小康

混吃等死

**传统企业/互联网公司中符合四大机遇的岗位
(近两年大量出现)**

乙方符合三带岗位 (除了熬，还得靠自己争)

傲立云端，看看离你最近的玻璃房，里边人啥样.....

傲立云端

乘风飞翔

拼搏向上

安居小康

混吃等死

传统企业/互联网公司，组长级别以上

乙方资深技术专家，或部门总监以上

各类工作职业前景

傲立云端

住的起江景豪宅，创业有资源，就业有保障

乘风飞翔

看到升职曙光，做好就上云端，做不好被水淹死。

拼搏向上

卖了市郊二室一厅换近市区90方，然而天天加班

安居小康

住的北上广距市中心15站地铁的二室一厅，有家啦！

混吃等死

住出租屋、上知乎刷微博、王者荣耀

第二节：好的数据工作在哪里

- 2.8 关于工作岗位，必须提示的要点

Tip1：技能 & 岗位

- 关注岗位工作职责，想办法满足职责要求。
- 技能要求只是敲门砖，点到为止。
- **想在没入岗之前学会一切是不可能的！**

Tip2 : 行业 & 岗位

- 视野放宽，多关注行业情况
- 好机会不存在知乎 & 百度 & 朋友圈
- 多跟业内人士聊天，多了解具体工作
- 不要听业内人士吐槽，**只有做传销的在满世界吵吵：“我好有钱！”**

Tip3 : 收入 & 岗位

- 收入10K真不是个事，有一技之长+2年经验轻轻松松
- 长期发展要关注机会，**机会不是规划来的，是抓住的！**

Tip4 : 生活 & 岗位

- 岗位可以给你一份工资，剥夺你相应的时间。
- **挣钱是有代价的。**付出多少时间，挣多少钱，得自己掌握
- 好生活 \neq 好岗位，好生活你至少得有个好老婆/老公。

重要提示：位子有很多，但需多发掘

政府

事业单位

垄断
国企

跨国
外企

银行

零售

耐用
快销

地产

游戏

电商

B

A

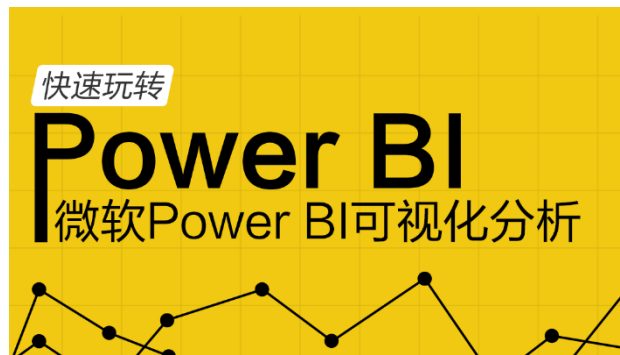
阿里P7数据科学家

T

京东

网易

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