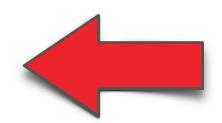
产品·营销增长实战

产品名称	营销增长实战
技能组件	1. 应用增长方法论,制定企业营销增长地图,搭建团队2. 制定用户增长、渠道增长、传播增长方案
工具和技术	Office
类型	业技融合 数据运用
业务价值	业务与运营精准化
场景分类	营销

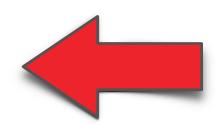
知识组件	产品简介
 数据驱动和整合思维 用户增长方法 渠道增长方法 传播增长方法 营销增长落地思维 北极星指标工具 实施增长实验 长期生命周期价值 增长团队人才画像 技术、产品和设计的协同 	 营销、增长能力已经成为了业务和产品负责人的硬实力,重新认识营销与增长的价值,理解营销增长的发展阶段,从宏观经济到微观企业竞争现状思考营销增长的机遇; 掌握通过客户角色、需求分析,搭建用户整合增长策略,运用社群、内容、裂变等方法落地增长策略; 学习如何统筹多样化的渠道制定整合增长策略,包括搭建渠道体系、设计爆品、制定促销方案、引入KOL等。 学习如何机遇AISAS模型制定整合营销方案和计划,创作有吸引力、产生客户共鸣、推动销售的优质内容。 通过案例学习,了解互联网的主要商业模式、短视频的广告商业体系、直播场景的销售模式等增长路径,分客户场景分析增长突破点,实现收入增长。



产品·行业数据运用(业技融合)

产品名称	行业数据运用(业技融合)
技能组件	 业务和技术的有效协同,实现用户 行为分析、用户标签体系、用户画像、个人销售看板、部门业绩分析、绩效分析等数据运用场景的落地 产品、市场、业务人员掌握业务数据分析技能 科技、研发人员掌握数据中台开发技能
工具和技术	Office/BI/SQL/Python
类型	业技融合 数据运用
业务价值	业务与运营精准化
场景分类	运营管理

知识组件	知识组件	产品简介
业务人员: 少务人员: 5W2H分析法 业务数据统计描述 业务逻辑拆解 目标证证 可复用的指标体系 数据关系量化 数据透视与呈现 数据驾驶舱 业务数据洞察与解读 数据运营与复盘 	技术人员: - 函数据逻辑 - 业数据证解与优化 - 复用所有。 如果有价的,是有的,是有的,是有的,是有的,是有的,是有的,是有的,是有的,是有的,是有	 数据运用是一种组织力,需要企业的业务人员和技术人员进行有效协作才能得以实现,业务人员的数据分析技能要与技术人员的数据能力匹配,业务人员需要具备业务逻辑梳理、数据指标建设、数据洞察和数据解读的能力,而技术人员需要具备业务理解、数据开发、数据分析算法和数据可视化表现能力,这种业务和技术协同进行数据运用的场景在金融行业尤为突出; 业务运营人员能够熟练掌握透视表、BI等必要的分析工具,充分利用数据集市的中台优势,沉淀数据分析的经验和套路,提高数据分析的效率,利用先进技术部分实现数据分析的自动化; 技术人员能够掌握数据开发能力,熟练使用 SQL、Python、ETL、BI等大数据分析平台和工具,高效开发数据中台产品,充分理解业务运营过程中的数据指标体系,丰富数据集市中的数据集,高效应对业务运营的数据需求。



产品目录

					6
	类型 (Category)	业务价值(Value)	场景分类(Scene)	产品名称(Product Name)	转向
¥/	数字化新基座	数据上云	产品与技术	☑ 数据产品经理	J
数		信息上云	产品与技术	☑ B端产品经理	
字	业技融合丨数据运用	产品与研发敏捷化	产品与服务	☑ 精益数字产品设计与创新	J
化		业务与运营精准化	客户	☑ 用户画像赋能运营	J
				☑ 用户体验地图与体验设计	
转				☑ 增长体系方法论	
<u> </u>			商业模式	☑ 商业模式画布与创新	<u></u>
实				☑ 数字化,新零售与增长	
			营销	☑ 大数据驱动的数字化营销创新	<u></u>
3				☑ 营销增长实战	J
			运营管理	☑ 行业数据运用(业技融合)	
				☑ BI 可视化分析	
				☑ Excel 高级数据分析	J
	组织与管理智能化		☑ PMP 认证培训(第七版)	J	
		组织与管理智能化	人力资源	☑ Excel 人力资源数字化	J
			组织文化	☑ Python 办公自动化	(1/2)