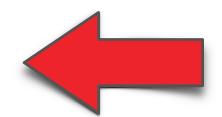
产品·用户画像赋能运营

产品名称	用户画像赋能运营			
技能组件	 定义客户角色、定位 基于客户分类设计触点并建立客户 旅程 制定客户体验数据评估指标体系, 数据驱动增长 			
工具和技术	Office/BI			
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	客户			

知识组件	产品简介
 互联网运营思维 客户角色 客户定位和精准分类 用户行为分析 Persona 卡片 用户旅程地图 客户运营活动设计 客户深度访谈 KANO 模型 	 拆解 6 大行业名企真实案例,覆盖互联网、新零售、金融服务、电商、消费品等热门行业,结合自身业务即学即用,掌握如何从互联网运营的角度定义业务场景中的客户角色; 全面的了解用户研究关键方法,学习如何摸准用户痛点,快速占领用户心智,促进业务增长; 了解用户行为分析方法,诊断业务中可能存在的问题、发现业务创新的机会; 掌握核心业务场景的用户数据分析方法,精准描摹客户画像,对客户进行准确分类和定位; 学习如何制定用户体验度量衡指标和建立落地方案,通过各种客户运营活动(线上、线下、线上+线下)提高客户忠诚度、增强凝聚力的激励措施,利用数据驱动增长。

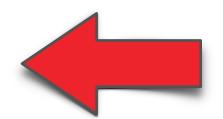


产品·用户体验地图与体验设计



产品名称	用户画像赋能运营
技能组件	1. 发现问题点和创新机遇 2. 实施产品和客户研究 3. 产品、产品功能/特性/配置 4. 客户体验管理和改进
工具和技术	Office/BI
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	客户

知识组件	产品简介
 客户需求挖掘 客户体验量化 满意度指标体系 NPS (Net Promoter Score) 客户体验周期 客户体验地图 产品体验设计 	 掌握系统的、科学的方法论,准确挖掘客户需求,量化客户体验,把握行业、市场和竞争趋势,为产品研发策略提供更有效、更有洞察力的信息; 了解满意度指标体系的建立方法,建立产品的可量化标准,从而更客观地衡量产品的用户体验,为产品使用体验的跟踪、标杆和持续改进建立一个可持续的监测体系; 学会利用 NPS (Net Promoter Score),找出问题点和创新机会,作为商业决策和战术的参考; 了解客户体验周期,知道如何将不同阶段的指标和客户接触点区分开来,以便为产品研究和体验管理制定更具体、更有针对性的措施、指标和解决方案。



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	J
<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
				☑ 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)