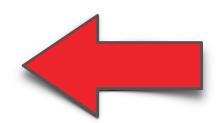
产品·商业模式画布与创新



产品名称	商业模式画布与创新			
技能组件	1. 评估商业模式创新的可行性 2. 创建一个商业计划,向决策者展示 你的分析			
工具和技术	Office			
类型	业技融合丨数据运用			
业务价值	业务与运营精准化			
场景分类	商业模式			

知识组件	产品简介
 市场竞争分析 产品与服务竞争力 生态系统与产品组合 高效工作与创新 商业画布 商业模式创新 企业文化与客户价值 	 识别不断变化的客户体验,以及你的组织如何在竞争环境中帮助满足这些新的需求; 对创新进行更广泛的思考,而不仅仅是技术; 以客户理解和欣赏的方式阐述你的组织的价值主张,并抓住客户的真实声音; 把商业模式作为一种手段,为你的公司设计创新的"如果"; 将商业模式与企业文化同步,使其相互促进,一致为客户创造价值; 理解生态系统的发展如何为你的产品组合增加新的想法,而这是传统价值链所无法实现的。

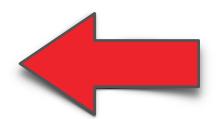


产品·数字化,新零售与增长



产品名称	数字化,新零售与增长		
技能组件	1. 新零售营销路径的创新 2. 运用数据进行线索和客户的评估, 设置转化策略		
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	商业模式		

知识组件	产品简介
 数据基础知识 零售、销售和营销数据 客户忠诚度评价方式 消费者的情绪分析 推荐引擎技术 动态定价 探讨市场细分 评估线索和客户 趋势预测方法 综合渠道整合营销 	 了解从周围的商业世界收集数据的技术手段; 学习如何从零售销售和消费者支出中发现的数据中得出怎样的有价值的结论; 在了解技术影响业务发展有哪些重要方式的基础上,企业如何利用无处不在的数据来改善业务。 了解数据是如何被用来了解客户、向客户推荐产品、获得新客户、提高客户忠诚度等等; 掌握针对复杂的购物环境制定零售战略,建立营销增长计划,充分满足消费者的需求,展示你独特的销售主张,并优先考虑购买转化; 学习如何在购买路径上对消费者进行引导和营销,无论是在实体店、网上还是在全渠道的购买过程中; 学习如何沿着消费者的旅程进行战术和沟通调整,以成功执行活动计划并推动购买转化。



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 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	
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
				☑ 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)