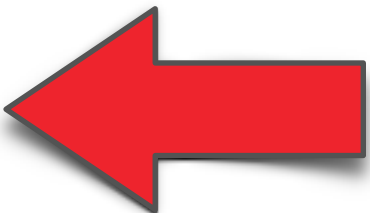


数字化转型实战课程

 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	<input checked="" type="checkbox"/> 数据产品经理		
	信息上云	产品与技术	<input checked="" type="checkbox"/> B端产品经理		
业技融合   数据运用	产品与研发敏捷化	产品与服务	<input checked="" type="checkbox"/> 精益数字产品设计与创新		
		客户	<input checked="" type="checkbox"/> 用户画像赋能运营		
	业务与运营精准化		<input checked="" type="checkbox"/> 用户体验地图与体验设计		
			<input checked="" type="checkbox"/> 增长体系方法论		
			<input checked="" type="checkbox"/> 商业模式画布与创新		
			<input checked="" type="checkbox"/> 数字化，新零售与增长		
			<input checked="" type="checkbox"/> 大数据驱动的数字化营销创新		
			<input checked="" type="checkbox"/> 营销增长实战		
	运营管理	<input checked="" type="checkbox"/> 行业数据运用（业技融合）			
		<input checked="" type="checkbox"/> BI 可视化分析			
		<input checked="" type="checkbox"/> Excel 高级数据分析			
		<input checked="" type="checkbox"/> PMP 认证培训（第七版）			
	组织与管理智能化	人力资源	<input checked="" type="checkbox"/> Excel 人力资源数字化		
		组织文化	<input checked="" type="checkbox"/> Python 办公自动化		

产品名称	数据产品经理
技能组件	1. 领导数据产品开发项目 2. 数据上云迁移与数据资产管理 3. 设计数据驱动增长解决方案
工具和技术	Office/BI/Python/SQL
类型	数字化新基座
业务价值	数据上云
场景分类	产品与技术

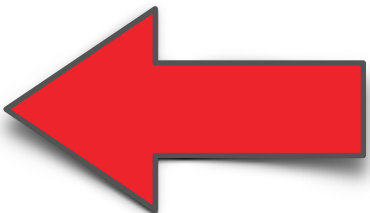
知识组件	产品简介
<ul style="list-style-type: none"><li>• 数据产品体系</li><li>• 数据产品经理的能力模型</li><li>• 数据产品经理角色和职责</li><li>• 数据中台及应用场景</li><li>• 数据产品文档</li><li>• 数据埋点</li><li>• 北极星指标</li><li>• OSM 和 UJM</li><li>• 数据分析方法</li><li>• 数据可视化落地策略</li><li>• 数据仓库技术</li><li>• 数据资产与管理</li><li>• A/B 测试</li><li>• 敏捷项目管理</li><li>• 数据分析工具</li><li>• 大数据数据处理与分析流程</li><li>• 数据指标体系</li><li>• 逻辑树智能归因分析</li><li>• 用户画像</li><li>• 个性化推荐</li><li>• 数字营销</li><li>• 企业数据化转型</li><li>• 数据驱动增长</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 了解企业数据化进程的关键阶段，从数据采集到运用全方位探析数据产品体系，理解数据产品经理的能力模型、角色和职责；</li><li>• 对标数据中台应用场景，了解互联网科技企业数据团队的明确分工，制定企业数据中台与业务团队之间高效协作机制，从工作流程解析业务与数据团队的耦合，在不同的组织文化下，掌控团队的领导力；</li><li>• 掌握用数据产品文档理清业务逻辑的方法，用 MECE 原则写出开发文档，用 PLC 模型梳理数据指标体系文档，通过案例拆解 5 类数据产品文档撰写经验；</li><li>• 了解 4 种采集场景，运用 5W2H 事件定义法进行埋点方案设计，并能够快速搭建数据埋点平台；</li><li>• 学习 6 大准则高效确定公司的北极星指标，洞察公司的业务发展方向，通过人货场理论搭建业务指标体系，利用“OSM+UJM”模型构建指标体系，通过海盗模型拆解；</li><li>• 掌握实用的 3 大类数据分析方法，预测型分析、对比分析和多维分解法，并掌握经典的可视化落地策略，例如搭建可视化数据大屏等；</li><li>• 全方位了解数据仓库、OLAP、数据魔方、数据湖技术，与技术团队一起设计数仓建模、数据链路、数据库向数据仓库的迁移方案，搭建数据质量监控系统；</li><li>• 学习什么是数据资产，以及数据资产的定位，建设指标体系和标签体系，管理数据资产，将数据资产转变为可被调用的接口化服务，设计 A/B Test 的流程与应用；</li><li>• 掌握瀑布模型和敏捷模型项目管理能力，用 MVP 和精益分析思维模型持续迭代产品</li><li>• 熟练掌握 Excel、BI、SQL、Python 工具，帮助业务团队搭建指标体系，理解 Hadoop 等分布式数据存储与计算技术，设计适应业务发展的数据处理与分析流程；</li><li>• 站在CEO视角搭建数据指标体系，基于指标逻辑树进行智能归因分析，精准构建用户画像，构建个性化推荐与千人千面应用，规划数字营销场景下的数据智能应用，解析数字营销闭环，进行全渠道营销数据的综合管理，引领企业数据化转型，实现数据驱动增长；</li><li>• 通过案例学习从数字化跃迁到数智化的解决方案，数字化转型引领企业未来的 5 层结构，通过数智化方法打造高效的企业决策正循环，全场景数据智能助力企业数字化转型。</li></ul>



# 产品 · 大数据驱动的数字化营销创新

产品名称	大数据驱动的数字化营销创新
技能组件	1. 运用大数据分析的数字营销整体框架制定全域整合营销方案 2. 制定客户的访问、参与和互动策略
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

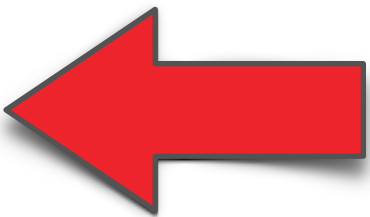
知识组件	产品简介
<ul style="list-style-type: none"><li>• 数据来源和应用</li><li>• 数字营销概念</li><li>• 大数据商业决策方法</li><li>• 大数据营销洞察力</li><li>• 营销数据收集</li><li>• 敏捷、精准营销闭环</li><li>• 营销技术框架</li><li>• 用户数据洞察</li><li>• 内容创新管理</li><li>• 营销内容智能投放</li><li>• 客户互动管理</li><li>• 营销效果分析</li><li>• 全渠道、公域和私域</li><li>• 客户全生命周期营销智能化</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 了解商业和营销中的数据来源和应用，以及传统营销和数字营销之间的区别是什么；</li><li>• 了解大数据如何增强营销领域的商业决策，掌握大数据的营销洞察力；</li><li>• 基于金融、制造、零售行业的多个案例，了解大数据如何推动营销升级，实现更广泛的数据收集、更精准的用户覆盖和更敏捷的营销闭环；</li><li>• 了解数字营销的整体技术框架，包括用户数据洞察、内容创新管理、营销内容智能投放、客户互动管理和营销效果分析等；</li><li>• 了解如何利用全渠道、公域和私域以及多种数据源，在客户的整个生命周期内实现全方位的营销智能和自动化。</li></ul>





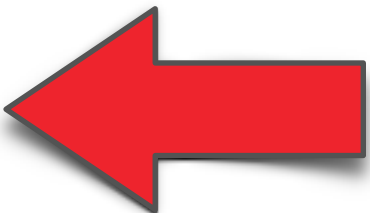
产品名称	B端产品经理
技能组件	<div>1. 从 0 到 1 搭建 B 端产品，产出完整落地方案，例如ERP、CRM、供应链、业务数据可视化、协同办公、SaaS、低代码等类型的项目</div> <div>2. 完整 B 端产品落地方案包括产品定位、竞品分析、产品战略规划、产品功能规划、产品功能架构图、详细功能设计、产品原型等</div>
工具和技术	Office/BI/Python/SQL
类型	数字化新基座
业务价值	信息上云
场景分类	产品与技术

知识组件	产品简介
<div><ul style="list-style-type: none"><li>• B 端产品经理核心价值</li><li>• 数字化转型新基建</li><li>• B 端产品经理能力模型</li><li>• B 端产品完整 workflow</li><li>• 行业分析方法</li><li>• 用竞品分析方法</li><li>• 人货场模型</li><li>• VPN 模型</li><li>• 精益产品画布</li><li>• 全链路精准营销策略</li><li>• 云梯理论</li><li>• 增值服务设计理念</li><li>• 价值交易模型</li><li>• 产品 MVP 模型</li><li>• HMW 方法</li><li>• 前台商城系统</li><li>• 中台搭建五步法</li><li>• Scrum 敏捷开发模型</li><li>• B 端产品的数据指标</li><li>• 机器学习算法类型</li><li>• AI 商业模式</li></ul></div>	<div><ul style="list-style-type: none"><li>• 了解企业服务市场趋势以及 B 端产品经理核心价值，数字化转型的时代，B 端产品经理如何服务好企业的信息化建设需求；</li><li>• 理解 B 端产品经理必备的能力模型，掌握 B 端产品完整 workflow，组织团队开发 EHR、ERP/CRM、供应链、金融、协同办公、SaaS、企业云等领域的应用；</li><li>• 运用行业分析方法快速了解行业信息并成为业务专家，用中台化的理念快速切入陌生市场进行调研，用全局视角把控整体业务趋势，站在用户视角提炼全流程业务场景，通过用户需求拆解在业务中定义角色，推演整体策略避免不断试错的商业画布；</li><li>• 学习如何用竞品分析构建有效情报网络，从供需关系探究市场，通过波特五力法构建竞争壁垒，多维度把控 B 端竞品分析成果；</li><li>• 建立多维价值模型辨别真伪需求，进行高质量的需求决策，运用“人、货、场”模型拆解客户需求，借助 VPN 模型精确判断需求优先级，通过知识画布理清产品需求本质</li><li>• 从商业模式层把握 B 端产品顶层架构设计，从 0 到 1 进行布局规划，知己知彼准确定位市场切入点，打造全链路精准营销策略闭环；</li><li>• 规划商业模式、业务发展和产品定位的演进，从 B 端产品核心商业逻辑出发降本增效，通过云梯理论缩短产品决策链路，用结果导向法促进产品可持续发展；</li><li>• 了解 B 端产品营销系统及其商业化模式，学习企业服务的平台化及增值服务设计理念，根据产品购买规律构建价值交易模型；</li><li>• 了解复杂系统的实战落地方法论，1) 快速搭建有效产品的 MVP 2) 辨识需求方真实需求的验证模型，用 HMW 法梳理关键业务流程 3) 分析行业用户消费特征，全方位匹配用户角色 4) 弹性供应链及架构耦合，六步关键法从 0 到 1 全链路设计产品架构，搭建前台商城系统全流程 5) 运用“中台搭建五步法”整合业务抽象中台，通过 Scrum 模型敏捷开发内容分发大中台 6) 5+1 沟通法推进 B 端项目落地与管理，加强团队协作；</li><li>• 做客户成功驱动的产品经理，1) 规划 B 端产品的数据指标考量 2) 产品团队交付整体解决方案 3) 运营打造客户的极致体验</li><li>• 了解基于机器学习的当代人工智能，理解机器学习的类型及其算法，设计 AI 商业模式的 B 端产品。</li></ul></div>



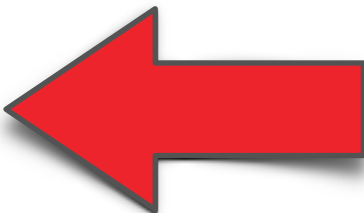
产品名称	精益数字产品设计与创新
技能组件	<div>1. 全面了解数字产品管理、数字产品经理的角色和职责，在日常工作中利用最新的数字产品管理实践，从产品经理的角度处理日常工作</div> <div>2. 从 0 到 1 打造企业级客户产品，进行客户、产品、数据、运营、内容、推广等相关工作管理和协作</div>
工具和技术	Office
类型	业技融合   数据运用
业务价值	产品与研发敏捷化
场景分类	产品与服务

知识组件	产品简介
<div>• 企业级产品的定义</div> <div>• 数字产品经理的角色和职责</div> <div>• 商业模式画布</div> <div>• 细分市场和客户群体</div> <div>• 探索客户需求的工具和方法</div> <div>• 探索客户的痛点和期望</div> <div>• 客户故事</div> <div>• 产品的商业模式</div> <div>• 产品的价值主张</div> <div>• 产品战略规划</div> <div>• 产品路线图</div> <div>• 敏捷管理方法</div> <div>• 数据驱动产品的运营</div> <div>• 数据采集和数据分析模型</div> <div>• 冷启动策略</div> <div>• 运营数据体系和模型</div> <div>• 推广渠道策略</div> <div>• 运营活动和运营内容管理</div>	<div>• 了解数字产品和企业级产品的定义，以及数字产品经理的定义和主要角色及职责；</div> <div>• 学习使用商业模式画布等工具定义企业级产品，及其目前的核心挑战，了解公司业务及其细分市场和客户群体；</div> <div>• 了解市场上理解和探索客户需求的最新实践、工具和方法，如客户访谈、焦点小组、客户角色、客户体验图等。了解如何利用客户体验图来探索客户的痛点和期望，以及定义面向未来的体验地图；</div> <div>• 学会利用客户故事来识别所有的客户需求和渴望，管理和优先考虑客户需求并做出相关决策；</div> <div>• 理解和分析产品的商业模式和价值主张，知道如何进行产品战略计划和确定产品路线图；</div> <div>• 了解如何定义产品迭代计划，以及进行敏捷迭代管理和发布管理；</div> <div>• 了解如何利用数据来驱动产品的运营和演进，知道如何利用不同的运营指数，设计不同的数据采集和数据分析模型；</div> <div>• 懂得如何定义冷启动策略，建立运营数据体系和模型，设计推广渠道策略；</div> <div>• 懂得如何管理运营活动和运营内容。</div>



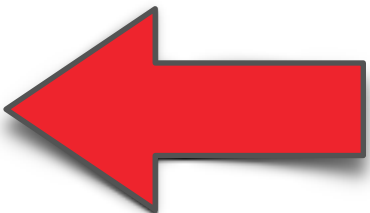
产品名称	增长体系方法论
技能组件	<div>1. 利用互联网增长战术和思维方式来进行客户活动设计和运营</div> <div>2. 客户战役设计与运营：客户吸引、获得、激活和留存等</div>
工具和技术	Office/BI
类型	业技融合   数据运用
业务价值	业务与运营精准化
场景分类	客户

知识组件	产品简介
<div><div>• 增长的概念</div><div>• 增长案例与经验教训</div><div>• 增长战略思维</div><div>• 增长方案框架</div><div>• 增长数据句体系</div><div>• AARRR 模型</div><div>• 互联网增长策略与战术</div></div>	<div><div>• 了解增长的概念，以及实践、技术和战术措施，以及在 BtoC 产品和运营管理场景中运用增长方法所获得的经验教训；</div><div>• 在回顾增长战术经典案例的基础上，了解如何确定企业的周期性增长战术，以实现客户和用户的快速和可持续增长；</div><div>• 系统地理解增长体系，建立增长思维，从而规划和部署增长战术，实现客户和业务的快速增长；</div><div>• 掌握增长方案框架、增长数据体系、吸引和获取客户的方法、客户激活策略、客户留存方案，建立关于收入和转介绍的增长战略思维（AARRR 模型）。</div></div>



产品名称	营销增长实战
技能组件	<div>1. 应用增长方法论，制定企业营销增长地图，搭建团队</div> <div>2. 制定用户增长、渠道增长、传播增长方案</div>
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
<div><div>• 数据驱动和整合思维</div><div>• 用户增长方法</div><div>• 渠道增长方法</div><div>• 传播增长方法</div><div>• 营销增长落地思维</div><div>• 北极星指标工具</div><div>• 实施增长实验</div><div>• 长期生命周期价值</div><div>• 增长团队人才画像</div><div>• 技术、产品和设计的协同</div></div>	<div><div>• 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；</div><div>• 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；</div><div>• 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。</div><div>• 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。</div><div>• 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。</div></div>

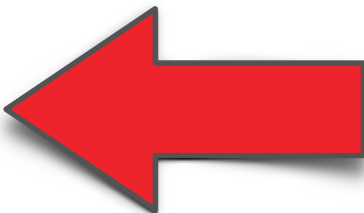




# 产品 · PMP 认证培训（第七版）

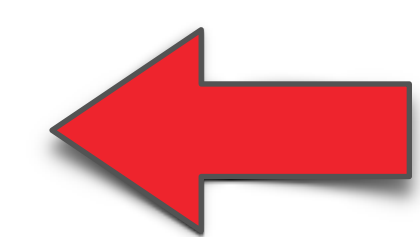
产品名称	Excel 高级数据分析
技能组件	1. 获得项目管理专业人士认证 2. 管理项目的交付和运营
工具和技术	Office
类型	业技融合   数据运用
业务价值	业务与运营精准化
场景分类	运营管理

知识组件	产品简介
<ul style="list-style-type: none"><li>• 项目管理概述</li><li>• 项目管理思维</li><li>• PMP考试学习方法</li><li>• 项目管理核心概念</li><li>• 重量级、轻量级项目管理</li><li>• 项目管理的本质和目的</li><li>• 项目管理标准</li><li>• 价值交付系统</li><li>• 项目管理原则和人员管理</li><li>• 项目管理绩效域</li><li>• 项目管理特有技术</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 帮助考取 PMP 管理专业人士资格证书，全面掌握项目的知识体系，成为国际标准项目管理人才；</li><li>• 运用科学管理方法提高项目成功率，提升管理能力、把控项目流程，统筹项目的全局。</li></ul>





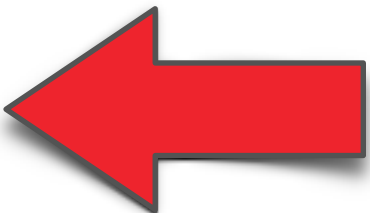
产品名称	用户画像赋能运营	知识组件	产品简介
技能组件	<div>1. 定义客户角色、定位</div> <div>2. 基于客户分类设计触点并建立客户旅程</div> <div>3. 制定客户体验数据评估指标体系，数据驱动增长</div>	<div>• 互联网运营思维</div> <div>• 客户角色</div> <div>• 客户定位和精准分类</div> <div>• 用户行为分析</div> <div>• Persona 卡片</div> <div>• 用户旅程地图</div> <div>• 客户运营活动设计</div> <div>• 客户深度访谈</div> <div>• KANO 模型</div>	<div>• 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；</div> <div>• 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；</div> <div>• 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；</div> <div>• 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；</div> <div>• 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。</div>
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		



# 产品·行业数据运用（业技融合）

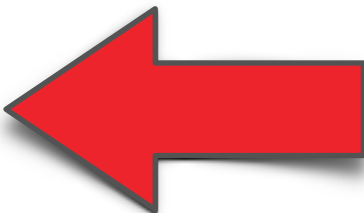
产品名称	行业数据运用（业技融合）
技能组件	<div><div>1. 业务和技术的有效协同，实现用户行为分析、用户标签体系、用户画像、个人销售看板、部门业绩分析、绩效分析等数据运用场景的落地</div><div>2. 产品、市场、业务人员掌握业务数据分析技能</div><div>3. 科技、研发人员掌握数据中台开发技能</div></div>
工具和技术	Office/BI/SQL/Python
类型	业技融合   数据运用
业务价值	业务与运营精准化
场景分类	运营管理

知识组件	知识组件	产品简介
<div><div>业务人员：</div><div><div>• 5W2H分析法</div><div>• 业务数据统计描述</div><div>• 业务逻辑拆解</div><div>• 目标评估、指标口径</div><div>• 可复用的指标体系</div><div>• 数据关系量化</div><div>• 数据透视与呈现</div><div>• 数据驾驶舱</div><div>• 业务数据洞察与解读</div><div>• 数据运营与复盘</div></div></div>	<div><div>技术人员：</div><div><div>• 商业数据逻辑</div><div>• 业务流程拆解与优化</div><div>• 复用的指标体系</div><div>• 用户画像标签</div><div>• 数据收集与埋点</div><div>• 数据集市</div><div>• SQL 数据获取</div><div>• SQL ETL</div><div>• 分类分析算法</div><div>• 聚类分析算法</div><div>• 预测分析算法</div><div>• 机器学习</div><div>• 数据可视化应用开发</div></div></div>	<div><div>• 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；</div><div>• 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；</div><div>• 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。</div></div>



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   数据运用
业务价值	业务与运营精准化
场景分类	商业模式

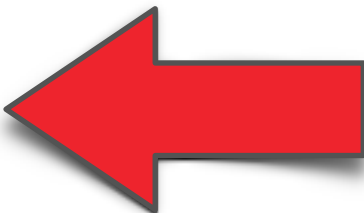
知识组件	产品简介
<ul style="list-style-type: none"><li>• 市场竞争分析</li><li>• 产品与服务竞争力</li><li>• 生态系统与产品组合</li><li>• 高效工作与创新</li><li>• 商业画布</li><li>• 商业模式创新</li><li>• 企业文化与客户价值</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 识别不断变化的客户体验，以及你的组织如何在竞争环境中帮助满足这些新的需求；</li><li>• 对创新进行更广泛的思考，而不仅仅是技术；</li><li>• 以客户理解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；</li><li>• 把商业模式作为一种手段，为你的公司设计创新的“如果”；</li><li>• 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；</li><li>• 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。</li></ul>



# 产品 · BI 可视化分析

产品名称	BI 可视化分析
技能组件	<div>1. 让业务经营状态可视化，数据更直观</div> <div>2. 开发数据看板和数据门户，满足碎片化、个性化的分析需求</div> <div>3. 自动化报表，提升汇报效率</div>
工具和技术	Office/BI/SQL
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	产品简介
<div><div>• 可视化概念</div><div>• 可视化主要作用</div><div>• 可视化开发工具</div><div>• 可视化表现形式</div><div>• 40 种可视化图表</div><div>• 数据源的种类：云和本地</div><div>• 数据源与数据表管理</div><div>• 连接数据源</div><div>• 数据建模、清洗、权限</div><div>• 数据可视化分析</div><div>• 可视化发布与共享</div><div>• 仪表盘制作</div><div>• 可视化分析</div><div>• 交互分析</div><div>• 图表分析</div><div>• 数据应用</div><div>• 创建数据门户</div></div>	<div><div>• 了解如何使用商业分析平台和工具从数据中快速收集洞察力，例如 SmartBI、QuickBI、Tableau、PowerBI 和 FineReport 等 BI 平台和工具；</div><div>• 学习如何使用强大的商业分析工具更有效地创建并与组织中的其他人分享有影响力的可视化信息；</div><div>• 掌握如何使用 BI 工具导入数据，创建可视化，并将这些可视化分析植入到报告中；</div><div>• 了解 BI 可视化分析的工具使用、数据获取、数据处理、数据分析、数据安全和移动端数据分享几个模块，能够基于企业数据中台提供的数据宽表进行业务数据的分析与可视化；</div><div>• 掌握使用 SQL 语言进行数据建模的方法，基于企业数据中台提供的原始数据表建立自定义数据集，并进行钻取、联动、跳转、多维度可视化交互分析；</div><div>• 创建数据看板，将可视化分析结果进行共享并建立分角色的用户权限，允许用户进行数据订阅、数据填报等功能。</div></div>

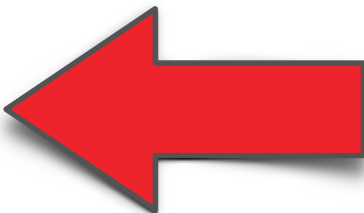




# 产品 · 数字化，新零售与增长

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

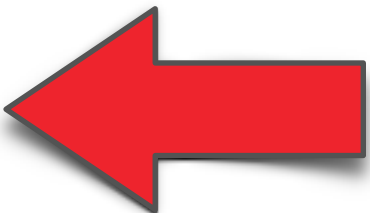
知识组件	产品简介
<ul style="list-style-type: none"><li>• 数据基础知识</li><li>• 零售、销售和营销数据</li><li>• 客户忠诚度评价方式</li><li>• 消费者的情绪分析</li><li>• 推荐引擎技术</li><li>• 动态定价</li><li>• 探讨市场细分</li><li>• 评估线索和客户</li><li>• 趋势预测方法</li><li>• 综合渠道整合营销</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 了解从周围的商业世界收集数据的技术手段；</li><li>• 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；</li><li>• 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。</li><li>• 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；</li><li>• 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；</li><li>• 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；</li><li>• 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。</li></ul>



# 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

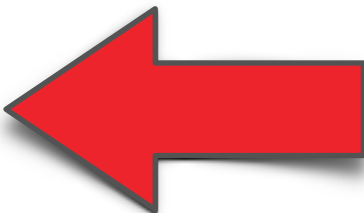
知识组件	产品简介
<ul style="list-style-type: none"><li>客户需求挖掘</li><li>客户体验量化</li><li>满意度指标体系</li><li>NPS（Net Promoter Score）</li><li>客户体验周期</li><li>客户体验地图</li><li>产品体验设计</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>掌握系统的、科学的方法论，准确挖掘客户需求，量化客户体验，把握行业、市场和竞争趋势，为产品研发策略提供更有效、更有洞察力的信息；</li><li>了解满意度指标体系的建立方法，建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；</li><li>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；</li><li>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。</li></ul>



# 产品 · Excel 高级数据分析

产品名称	Excel 高级数据分析
技能组件	<div>1. 不需要掌握复杂的编程语言就可以完成复杂的数据分析</div> <div>2. 制作数据看板，自动化日报、周报、月报等汇报工作</div>
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	运营管理

知识组件	产品简介
<div><div>• Excel 基本操作</div><div>• Excel 函数技巧</div><div>• Excel 数据透视和可视化</div><div>• Excel 数据看板</div><div>• Power Query 基础认知</div><div>• Power Query 基础功能</div><div>• Power Query 应用案例</div><div>• M 函数基础</div><div>• M 函数的使用场景</div><div>• 业务预测分析</div><div>• 用户行为分析</div><div>• 销售业绩分析</div><div>• 运营数据分析</div></div>	<div><div>• 掌握 Excel 基础功能及函数使用，能够顺利处理业务数据，利用数据透视、数据可视化的功能，快速洞察复杂数据中的蕴含的信息；</div><div>• 学习如何安装 Power Query，掌握 Power Query 基础功能，掌握如何实用 Power Query 中的高级语法 M 函数提升数据处理的效率；</div><div>• 掌握 M 函数书写规则并具备一定的编程思维，能够利用编写 M 函数实现复杂数据处理需求，并能够应用于自身业务场景的数据处理，使得数据运用相关工作变得简洁、高效；</div><div>• 能够利用 Excel 更加便捷的处理大量数据，突破 Excel自身的容量瓶颈；</div><div>• 能够根据已有数据表快速完成数据的整合、处理、分析，并能够对纷繁复杂的数据中蕴含的信息进行解读，呈现数据事实、分析数据背后的原因并将核心观点进行精准输出、汇报。</div></div>



# 产品 · Excel 人力资源数字化

产品名称	Excel 高级数据分析
技能组件	<div>1. HR 业务人员结合业务场景进行人力资源和组织发展相关的数据分析</div> <div>2. 沉淀面向业务发展的个性化数据分析管理工具，提升工作效率</div>
工具和技术	Office
类型	业技融合   数据运用
业务价值	组织与管理智能化
场景分类	人力资源

知识组件	产品简介
<div><div>• 人力资源挑战</div><div>• 企业数字化平台</div><div>• 数据分析底层逻辑</div><div>• 人力资源数据建模</div><div>• 数据分析方法</div><div>• 招聘管理分析</div><div>• 人才培养分析</div><div>• 薪酬绩效分析</div><div>• 人才梯队、流动分析</div><div>• 员工关系分析</div><div>• 可视化报表</div><div>• 可视化看板</div></div>	<div><div>• 了解数字化带来的人力资源挑战，结合企业数字化平台的能力，运用数据分析的方法，将人力资源数据和业务数据结合起来，找到应对挑战的关键点；</div><div>• 帮助企业 HR 业务人员建立数据认知，树立数据反哺业务的思维，掌握数据分析底层逻辑。</div><div>• 了解人力资源数据运用、数字量化分析方法，如招聘管理分析、人才培养分析、薪酬绩效分析、人才梯队分析、员工关系分析等，用 Excel 进行数据建模和数据分析，以可视化报表、看板的形式进行呈现，更高效的支撑人力资源相关的决策，为业务发展提供组织和人才建议；</div><div>• 通过大型金融、制造、互联网科技企业的案例学习，在招聘、薪酬、绩效、培训、组织发展、共享中心六大模块典型案例拆解中，强化数据认知。</div></div>

