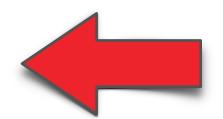
产品·大数据驱动的数字化营销创新

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			

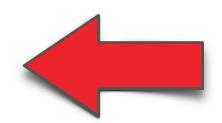
知识组件	产品简介
 数据来源和应用 数字营销概念 大数据营销人策方法 营销数据营销的环 营销数据准营销闭环 营销技术框架 用户咨询为管理 营销效果 受管理 营销效果 公域和私域 全渠道、公域和私域 客户全生命周期营销智能化 	 了解商业和营销中的数据来源和应用,以及传统营销和数字营销之间的区别是什么; 了解大数据如何增强营销领域的商业决策,掌握大数据的营销洞察力; 基于金融、制造、零售行业的多个案例,了解大数据如何推动营销升级,实现更广泛的数据收集、更精准的用户覆盖和更敏捷的营销闭环; 了解数字营销的整体技术框架,包括用户数据洞察、内容创新管理、营销内容智能投放、客户互动管理和营销效果分析等; 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。



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)	J
				☑ BI 可视化分析	
	组织与管理智能化			☑ 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)