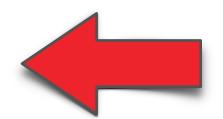
产品·用户体验地图与体验设计



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。

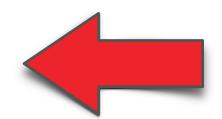


产品·增长体系方法论



产品名称	增长体系方法论	
技能组件	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2. 客户战役设计与运营:客户吸引、获得、激活和留存等	
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
 增长的概念 增长案例与经验教训 增长战略思维 增长方案框架 增长数据句体系 AARRR 模型 互联网增长策略与战术 	 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; 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; 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; 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)。



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	
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)