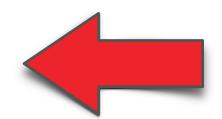
产品·增长体系方法论



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)。

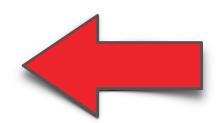


产品·商业模式画布与创新



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 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
	组织与管理智能化			☑ 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)