

企业数字化运营

课程背景

企业数字化运营管理是一种与企业的经营规模、经营特点、经营环境、科技发展水平相适应的管理思想和方法,是站在高端或想成为高端企业经营管理的必由之路或要达到的理想状态。实行数字化管理有利于促进企业进行管理创新,快速提高企业的经济效益,并增强企业在国际市场上的竞争能力。

培训目标：

本课程着眼于运营数据的分析和统计,教授如何挖掘数据背后的规律和隐含的信息。通过学习本课程您将可以掌握企业运营数据分析的重要概念和高级技能,提升科学管理和科学决策的水平。

课程对象：

企业总经理、运行总监、财务总监、市场总监、生产总监、中高层领导及其他对运营数据分析有兴趣的人士

课程大纲：

第一模块

- 1.什么是营销
- 2 影响销售的主要因素
- 2.汽车销售管理的3个阶段
- 4.客户购买阶段类型分类
客户资源分类
- 5.客户资源管理的6大指标
客户资源管理的结构\市场需求量\客户流量\客户购买类型比率\客户信息留存率\客户跟进率\成交率
- 6.销售管理的6大评价指标

第二模块

- 1.数字化营销的目标转化原理
- 2.提高销量的方法
- 3.数字化管理的9大管控点
K/F/C/N/P
- 4.决策层的8个决策分析点

第三模块

- 1.市场营销工作
- 2.销量从哪里来
- 3.销售工具
- 4.总销量
- 5.你打算如何进行数字化营销管理？