

大数据分析挖掘与实践

—— 深度挖掘汽车行业运营中的数据金矿

课程背景：

截止 2017 年，中国已达 9.5 亿互联网用户，越来越多的人通过移动互联网平台进行沟通、应用、采购商品。互联网思维的核心是“连接一切”，这就是“互联网+”。可以说，未能足够利用互联网思维方式，没有把大数据与商业模式与用户连接起来的的企业是没有未来的企业，必将被市场淘汰。

对汽车行业运营商而言，拥有多年的数据积累，拥有诸如财务收入、业务发展量等结构化数据，并涉及到图片、文本、音频、视频等非结构化数据。从数据来源看，企业运营的数据来自于涉及移动语音、固定电话、固网接入和无线上网等所有业务，也会涉及公众客户、政企客户和家庭客户，同时也会收集到实体渠道、电子渠道、直销渠道等所有类型渠道的接触信息。整体来看汽车行业、各企业大数据发展仍处在探索阶段。

因此大数据分析挖掘已是汽车行业、各企业无法回避的课题，也是新经济时代的机遇和挑战。培训课程将本着为企业培养大数据方面的知识及人才，从如何通过数据分析、挖掘获得商机，如何提高产品到净利润转化率，降低经营成本和风险等方面全面提升企业竞争力。并以业务实战入手，教授各知名大数据挖掘成功赢利模式等活动，帮助汽车行业、各企业做好运营，体现大数据分析挖掘对企业运营业务的价值。

课程特点：

1. 大数据分析挖掘是一项较新的数据库技术，它基于由日常积累的大量数据所构成的数据库，从中发现潜在的、有价值的信息——称为知识，用于支持决策。
2. 简明阐述什么是大数据分析与运营过程、O2O 用户转换技巧流程。
3. 清晰系统的讲述数据挖掘的常用技术。
4. 实战应用于大数据运营主要应用领域以及与汽车行业现状分析。

课程对象：

汽车各级管理者、市场、营销、销售人员、企业经营者、产品运营

总监、产品经理、数据分析师等所有涉及大数据分析、挖掘、应用等人员。

学员收益：

大数据时代的来临，使汽车行业对大数据分析 & 挖掘人员的需求呈现爆炸性增长，其中实战能力在数据分析领域至关重要，一名出色的市场及营销人员需要通过经历各种各样的实战分析案例来吸取经验教训以持续成长，光靠教科书上或者借鉴其他成功案例，不与汽车行业实际情况结合，无法直接在企业“落地、见效”。随着行业需求的迅速增长，相关人员迅速提高自身实战能力的愿望正在变得日益迫切。

在同步学习和操练中能超越方法和工具的局限，聚焦于对分析、挖掘经验的领悟，从而“学以致用、举一反三”地提高自身的实战能力，回到工作岗位上可以立刻解决企业实际数据挖掘的现实问题，为企业提升竞争力。

课程形式：理论讲解、互动体验、实战演练、案例研讨、Q&A 答疑；

课程主要内容：

一：认识大数据时代

- 1、 当下大数据现象的深度思考
- 2、 大数据思维是什么？
- 3、 互联网运营的实质——大数据运营
- 4、 企业创新策略——大数据运营
- 5、 大数据运用的本质就是赢得用户口碑
- 6、 大数据运营是延长企业生命周期的关键

分组讨论：当前汽车行业对大数据有哪些需求

二：汽车行业大数据应用展望

- 1、 企业运营核心竞争力的界定和特征
- 2、 通过大数据了解你的用户需求
- 3、 赢在“大数据营销”——借势“社会化新媒体”
- 4、 互联网+的动力: 大数据、云计算、工业 4.0 与物联网
- 5、 大数据运营推动传统企业互联网化

三：大数据应用概述

1. 什么要做数据挖掘——多学科的融合
2. 数据挖掘结果如何展现——构建算法
3. 如何通过在线化收集、处理海量数据
4. 大数据管理四大要素

四：数据挖掘中的要点

- 1、 数据挖掘的功能：分类、预测、推估、关联、聚类、可视化
- 2、 数据挖掘分析常用的工具
- 3、 数据挖掘分析中易犯的错误
- 4、 数据挖掘建模、流程及分析指标

五：大数据如何在汽车行业落地

- 1、 传统企业应用大数据技术与变革迫在眉睫
- 2、 大数据给营销部门带来的变化
- 3、 大数据给生产研发部门带来的变化
- 4、 大数据给客服部门带来的变化
- 5、 大数据企业组织结构——扁平化组织
- 6、 通过流程体现大数据价值
- 7、 企业一体化端到端流程

分组讨论：企业目前的流程是否适应大数据运营