

# 《大数据分析与信息革命》

## 课程介绍：

截止 2015 年，中国已达 7.5 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，没有把互联网+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。

尽管全球经济正在经历寒冬，但是互联网的发展却如日中天。越来越多的企业已经尝到了转型互联网思维方式和商业模式的甜头！

在当今经营成本日益高涨的市场竞争环境下，企业如何利用互联网找到创新模式、突破困局？

在消费者行为方式动态化的大背景下，企业如何依托互联网，实现低成本战略突围？

## 课程目的：

通过讲师多年在互联网企业中的实际工作经历，将互联网理论与实战案例相结合的方式，帮助学员掌握核心互联网思维及传统企业转型关键运作要点，通过互联网手段低成本制胜市场，实现企业的战略突围，构筑数字时代的企业的核心竞争能力。

**学员对象：**管理团队、技术团队及所有涉及传统企业专业的人员

**授课方法：**结合当今企业竞争与互联网发展趋势，通过理论与实战案例解析相结合的方式进行授课，内容严谨充实又不乏轻松幽默，同时加入学员案例现场演练和点评，增强课程的互动性。

## 课程主要内容：

### 第一天课程

#### 壹、 大数据时代：

- 1、认识互联网大数据时代
- 2、当下互联网信息化变革的深度思考

- 3、中国互联网发展简史及成功企业案例分析
- 4、互联网思维是什么？互联网+是什么？大数据是什么？

## 二、互联网商业模式变更及成功案例

### 1，用户思维

- 把握用户的核心需求
- 如何利用用户体验开展营销

### 2，跨界思维

- 行业边界的模糊
- 如何做颠覆式创新

### 3，简约思维

- “简”是王道
- 如何“简”而不“乏”

### 4，极致思维

- 抓住用户痛点
- 如何把握兴奋点

### 5，迭代思维

- 先开炮后瞄准
- 如何有效微创新

### 6，免费思维

- 羊毛出在狗身上让狗付费
- 如何规划互联网时代的商业模式

### 7，口碑思维

——口碑的独特优势

——如何把握口碑的关键节点

8，大数据思维

——大数据现代企业的仪表盘

——如何让大数据助力高效运营

9，平台思维

——建设生态圈

——如何建立互联网时代的联盟

## 午间休息

### 三、互联网+传统行业的发展趋势

- 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“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、 企业如何收集、处理海量数据
- 6、 大数据运营推动传统企业互联网化

### 四、数据从何而来——精准营销及口碑传播

- 1、 “互联网+媒体“的特点、商机与挑战
- 2、 中国新媒体发展的前世今生
- 3、 互联网思维带来的新媒体营销变革与应对机制
- 4、 新媒体营销的主要内容和手段
- 5、 新媒体营销传播特点：分众、精准、个性、交互、口碑、长尾
- 6、 如何增强用户体验来提高用户的访问粘性

## 第二天课程

## 伍、 大数据在各行业应用案例

### 1、 电子商务与大数据完美结合

- A. 网站投资回报率的计算
- B. 网站运营的指标体系
- C. 客户价值的细分，如何做客户运营
- D. ARPU 值的关键作用与法则

### 2、 连锁零售企业管理利器——平台化

- A. 购物中心业绩提升六大要素
- B. 数据帮助提高销售量
- C. 奇妙的关联销售

分组讨论：资金流、物流系统、渠道成员关系管理台账的建立和数据分析

### 3、 游戏运营暴利的秘诀

- A. 游戏如何让玩家欲罢不能——基于数据挖掘的奖励、积分模式
- B. 游戏中经济系统的维护模式

### 4、 电信企业通过数据挖掘改善企业营销模式

分组讨论：如何更有针对性的建立营销模式，从规模营销到定点营销

### 5、 通过数据挖掘提升银行信用卡客户忠诚度

分组讨论：从信用卡数据分析，到防止客户流程

## 六、 大数据应用概述

- 1. 什么要做数据挖掘——多学科的融合
- 2. 数据挖掘的功能：分类、预测、推估、关联、聚类、可视化
- 3. 如何收集、处理海量数据
- 4. 数据挖掘中的十大经典算法
- 5. 数据质量管理四大要素
- 6. 数据挖掘建模、流程及分析指标

## 午间休息

### 七：数据挖掘中的要点

- 1、 建立运营数据挖掘模型的 4 个步骤
- 2、 数据挖掘结果如何展现——可视化数据之美
- 3、 数据挖掘常用的工具
- 4、 如何写一份赏心悦目的数据分析报告——用数据看透问题
- 5、 数据挖掘技能提升十大必杀技
- 6、 数据挖掘中易犯的错误——给数据分析师的五个忠告

### 八、互联网+大数据如何落地

- 1、 营销模式的变化
- 2、 与用户关系的变化
- 3、 产品定位的变化
- 4、 通过流程体系互联网思维
- 5、 互联网企业一体化端到端流程

### 九、小试牛刀

实战练习：围绕企业运营商特点，分组练习搭建以下四方面大数据模型：

- (1) 市场与精准营销，包括客户画像、关系链研究、精准营销、实时营销和个性化推荐；
- (2) 客户关系管理，包括客服中心优化和客户生命周期管理；
- (3) 企业运营管理，包括业务运营监控和经营分析；
- (4) 数据商业化指数体系的初步搭建和分析。