

# “业务+数据+管理”综合下的管理驾驶舱

课程时长：1-2天

## 【课程背景】

后疫情时代，企业正在基于数字化谋求业务模式突破，内部管理升级，营销打法创新等综合能力的提升。数字化浪潮之下，数字化能力已然是职场人士的必备硬核技能之一，但仅有数据处理技术和分析的能力已经远远不够，更何况技术的更迭速度令人叹为观止。我们没有办法与 AI 比，更没有办法与 chatGPT 这样的智能 PK。能够结合业务思维和管理诉求的持续自我迭代的综合数据素养和创造力，才能为企业创造更大的价值，才能迎战这个不确定时代的快速变化。

本课程将通过实战案例穿插渗透业务洞察，管理方法，数据思维，进行数据处理，报表设计和可视化制作整个过程，帮助大家掌握数字化综合能力，实现企业商业智能和高质量决策。

## 【适用对象】

企业的各类管理人员，包括财务经理/主管，预算经理/主管，财务人员，财务总监，数据分析师，数据运营经理，销售运营经理，运营总监，销售经理/主管，销售人员，销售总监，人力资源经理/主管，人力资源总监，供应链经理/主管，供应链总监，CEO 及其他相关管理人员等，并且有一定 Excel 数据分析操作基础；

## 【课程目标】

1. 理解企业经营目标下的数据思维和方法论；
2. 通过数据洞察结合管理方法支撑业务决策；
3. 灵活调用 Excel 高频函数和透视表；
4. 通过实际案例，能够掌握管理驾驶舱的设计和制作；
5. 撰写商业报告；

## 【软件版本】

Office 2016/2019

## 【课程大纲】

课程大纲【线下互动操作版本：1-2天；线上宣讲版本：1小时】

时间	时长 [min]	模块	内容	教学活动	课程收获	线上宣讲版本 时长[min]
	10	开场介绍	1. 自我介绍及整个课程体系 2. 了解课程目标和学习内容 3. 进入课程状态	互动式演讲		2
	10	什么是数字化	1. 定义 2. 数字化历程	1. 互动式演讲 2. 学员阐述所理解的或者所经历的数字化【各小组纸板或电脑上写】		3
	45	1. 数据价值&分析方法&流程	<b>数据价值：</b> 1. 一句话看透事物本质的能力 2. 数据的价值 3. 数据分析技能大同小异，而思维决定高度 <b>分析方法：</b> 1. 黄金圈法则 2. 授人鱼不如授人以渔，能借到渔就不自创渔 3. 充分利用已有资源和数据 4. 思路决定出路，大道至简 <b>数据分析流程：</b> 1. 数据分析流程 2. 数据分析的步骤，第一步是明确需求吗？	1. 真实案例分享及研讨； 2. 学员互动；【各小组纸板或电脑上写：数据价值&分析方法&流程】	思维，分析方法	10
	45	2. 企业全局视角下的数据分析	1. 企业数据应用场景 2. 企业数据分析全景图及指标 3. 企业数据存在的问题 4. 数据字段含义及价值所在	1. 真实案例分享及研讨； 2. 学员互动，现场制作；		10
	180	3. 管理驾驶舱设计及实现全过程	<b>为什么要做管理驾驶舱</b> 1. “一页纸”思维及呈现 2. 不要被动态可视化看板迷惑，做减法 3. 老板视角，生意视角，全局视角 4. 如何结合业务和管理设定关键指标 5. 经营目标，业务觉察和分析等要求	学员互动，现场制作；	1. 框架思维； 2. 项目管理思维和方法； 3. 会议纪要能力；	10
			<b>设计过程</b> 1. 数据准备及认识系统 2. 系统数据获取 3. 朝着目标需要的数据处理过程 4. 数据规范的一些方法 5. 数据维度 6. 数据透视表应用：结构/布局/切片器 7. 函数的调用，你并不需要掌握所有 8. 报表设计：谋篇布局/核心指标/趋势/份额占比等 9. 可视化图表选择及设计	学员互动，现场制作；	1. 数据质量问题实战应对； 2. 数据源处理； 3. 数据处理过程； 4. 函数，透视表应用； 5. 报表设计思维；	10
	60	4. 商业洞察及决策分析报告	1. 数据只是决策依据的一部分 2. 基于数据的洞察有哪些 3. 没有行业，管理和数据的长期积累才能形成洞察力	学员互动，现场制作；		10
	10	5. 课程结束	写在结束：在路上，进一步有进一步的欢喜	互动式演讲；		5
合计	360					60
小时	6					1

余永佳 Helen Yu



- 数字化转型实干家
- 香港某集团公司智能运营总监，拟上市公司 CEO 特别助理兼 COO
- 18 年企业管理实战经验
- 15 年以上项目管理实战经验
- 历任所任职企业销售管理培训师，数据分析内训师，Office 内训师
- 长期研究大数据和数字化转型理论和实践

### 【工作背景】

1. 拥有 18 年包括 2 家世界 500 强企业在内的欧美，港资，民营等不同类型丰富的企业运营管理实战经验，企业规模涵盖几十亿到百亿千亿不等。
2. 曾任英国联合食品集团，香港南顺集团，爱生雅集团，玛氏箭牌等公司运营负责人，后担任香港某集团公司及拟上市企业运营高管职务，推动销售，供应链，财务，人力资源等管理数字化创新，商业模式创新，系统切换上线等。
3. 操盘过集团并购，业务整合，工厂收购，年度销售大会，经销商大会，数字化转型等各类复杂项目。
4. 精通报表设计与开发，企业级数据分析体系搭建，精通商业智能 BI，数据架构设计与规划。

### 【项目经验】

#### 执行经验：

- 操盘已上市企业的三大 BU 中国业务整合项目；
- 操盘 50 亿规模上市企业的年度大会，经销商大会项目；
- 操盘百亿企业的年度销售大会；
- 集团收购工厂项目负责人之一，外资并购台企项目负责人之一；

#### 数字化体系设计经验：

- 为所在企业设计了销售/供应链/财务等各个板块的经营分析报表，以及建设企业规范化制度流程体系；
- 推动和主导多家企业的终端检查系统/ERP 系统/OA/DRP/一物一码/数据中台等系统上线运行；

#### 咨询经验：

- 服务过国企，外企，制造行业咨询项目，积累了丰富的企业办公自动化培训经验和企业管理深度咨询经验；

#### 内训经验：

- 多次利用企业提供的平台机会，培训、教练与辅导企业内部销售管理，数据分析，项目管理等，通过不断开拓创新，实现内部运营效率增长和业务增长；

### 【授课风格】

---

业务和数据思维，管理方法等贯彻整个培训过程；  
实用工具与企业案例相结合，提升学员工作效率；  
启发教学，促进学员思考，举一反三；  
幽默风趣，互动性强，活跃课堂氛围；  
能耐心解答学员问题，帮助学员解决工作中的困惑。

## 【授课清单】

### 一、数字化转型共识类

- 《数据分析赋能企业数字化转型》（2天）

### 二、通用类：

- 高阶课：《用企业实际案例，在业务分析报告制作过程中掌握数据分析方法》（2天）
- 进阶课：《企业实战，Excel高级应用》（2天）
- 进阶课：《2天学会Excel仪表盘（Dashboard）制作》（2天）
- 进阶课：《职场通用能力：职场高杠杆法，“10个函数+透视表”玩转通用技能》（1天）
- 高阶课：《高效透析数据，打造管理层依赖的商业决策分析报告》（2天）
- 高阶课：《如何让数据分析在企业运营管理中发挥作用》（1-2天）
- 高阶课：《如何打造职场数据影响力》（1-2天）
- 高阶课：《打造高管数据能力的三重境界》（1-2天）
- 高阶课：《如何运用数据能力在跨部门协作中实现共赢》（1-2天）

### 三、营销数字化：

- 《市场调研与精准决策》（2天）
- 《销售目标制定与执行》（2天）
- 《营销数字化之管理驾驶舱》（2天）
- 《渠道策略及区域市场管理》（2天）
- 《经销商管理及销售运营提升》（2天）
- 《客户深度挖掘及业绩增长》（2天）
- 《卓越营销团队锤炼与打造》（2天）
- 《营销制度流程体系建设》（2天）

### 四、供应链数字化：

- 《通过建立北极星指标，实现安全库存及有效管控》（2天）
- 《运用Excel实现“一盘货”》（2天）
- 《运用Excel实现物流发货路线图优化》（2天）

### 五、财务数字化：

- 《业财融合之预算管理》（2天）
- 《非财务人员的财务必备分析能力》（2天）

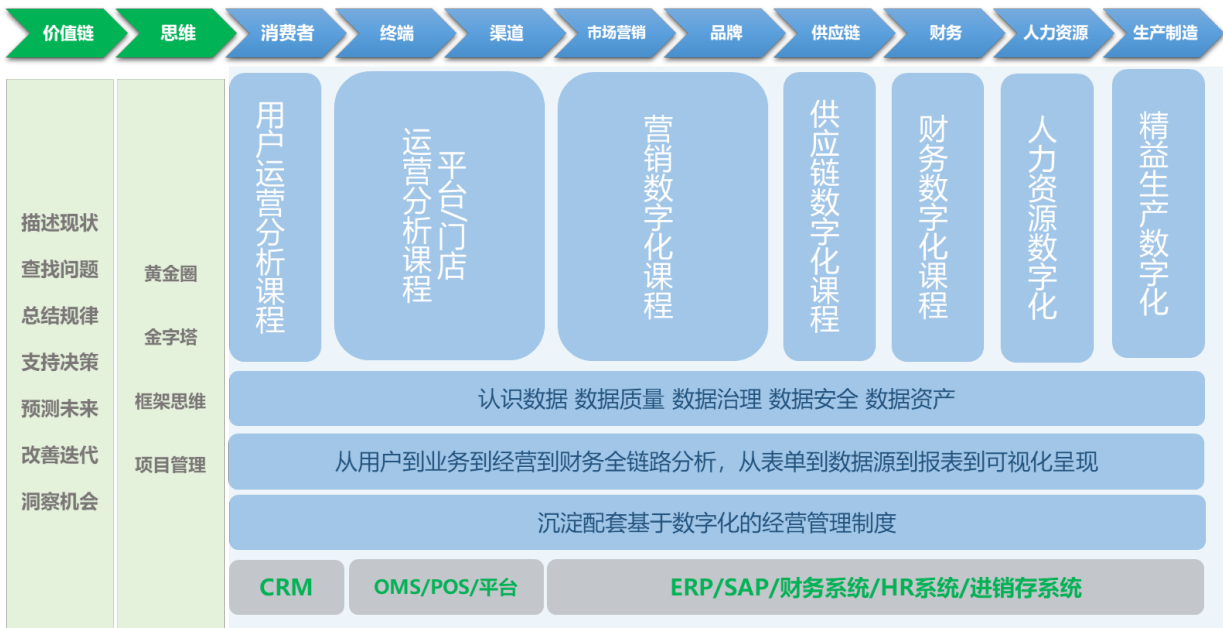
### 六、人力资源数字化：

- 《后疫情时代，人力资源如何借力数字化弯道超车》（2天）

## 【课程体系】

数字化运营

目标：赋能每个人数字化综合能力，打造企业真正所需的数字化实战模型。



### 数字化运营驱动企业持续盈利及健康发展

决策	发现经营问题		洞悉商机机会		高效管理决策		降低成本费用	
链路	消费者	终端	渠道	销售	供应链	财务	人力资源	生产制造
关键指标	留存率	覆盖率	增长率	达标率	库存周转天数	利润率	人效	订单满足率
分析内容 数据洞察	商机漏洞分析 用户分析	销售网点分析 门店覆盖面分析 会员消费占比 客单价连带分析 平台GMV分析 新客数分析	销售渠道分析 销售订单分析 产品销售分析	销售指标分析 销售预测分析 市场与竞争对手分析 新业务拓展分析 费用与业绩对比分析 客户拜访分析 市场活动投入分析 客户满意度分析 大客户分析 销售团队人效分析	供应商管理分析 采购价格分析 采购预测分析 运营成本控制 产供销协调分析 库存分析 库存周转分析 库龄分析	预算执行分析 盈利能力分析 营业费用分析 现金流分析 业绩指标分析 营运能力分析 全面预算分析	薪酬福利分析 员工成本分析 招聘管理分析 绩效考核分析 培训分析 人员结构分析 人员流动分析 离职原因分析	物资供需分析 产销协同分析 生产计划分析 生产执行分析 生产延期预警分析 生产产值分析 产品质量分析 合格率分析 来料检验分析
数字化能力	用户运营体系 用户价值应用 CRM, CDP系统	线上线下融合 收集2B客户数据 经销商管理体系	全渠道营销体系 私域 新零售	建立品牌及价格体系	一盘货 仓库布局 物流路线图规划	业财融合 投入产出 合规安全	数字化人才管理 领导力升级	

### 【培训现场花絮】

