

数据分析赋能企业数字化转型

课程时长：2天

【课程背景】

23年2月27日中共中央和国务院印发了《数字中国建设整体布局规划》，提出打通数字基础设施大动脉、畅通数据资源大循环等关键举措，已经为我国新阶段的整体数字经济发展定了调。随着国家数字化转型战略的提出，企业数字化的推动，从消费者到渠道，销售，市场，财务，人力资源，供应链，产品等等各个环节海量复杂高交互性的数据爆发式增长，员工们是否能够高效分析数据，提升效率以应对趋势和变化，已经是关系到企业能否成功完成数字化变革的关键。本课程将从数字化转型必要性的共识基础上，通过对企业各种业务场景中进行数据分析应用，培养数据思维、掌握数据分析方法和技能，使得学员能够从理念到思维到工具全面了解和掌握在企业数字化转型中面临的数据方面的问题并有效解决，从而实现企业降本增效的目的。

【适用对象】

企业中高层，运营管理部门、营销部门，财务部门及有数据分析需要的员工；

想建立数字化转型认知，推进数字化转型进程的企业各级管理人员；

想要提升数字化思维与数据分析能力的传统行业从业人员；

【课程收益】

- 1.建立数据思维，提升业务和运营效能，挖掘业务发展中的盲点和突破点；
- 2.掌握统计方法，结合工作场景进行针对性高效数据分析和高质量商业决策；
- 3.结合企业战略和目标，实践数字化转型的关键要素并搭建数字化运营平台；
- 4.为团队植入数字化的基因，打造自驱型高效组织，提升创新能力；

【课程大纲】

一、什么是数字化转型

- 1.1 企业所面临的局面
- 1.2 数字化不是解药
- 1.3 数字化的本质
- 1.4 “一切业务数字化，一切数据业务化”
- 1.5 数据资产是企业发展核心竞争力

二、数字化给企业带来的价值

- 2.1 内部管理和运营的效率
- 2.2 响应市场需求及时性
- 2.3 高质量决策

三、数字化转型的误区

- 3.1 对标大厂

3.2 轰轰烈烈上系统或换系统

3.3 革利益相关方的命

四、 数字化运营的难点

4.1 数据意识和思维薄弱

4.2 企业内部数据的割裂，无法有效利用

4.3 数据不统一，难以发挥整体作用

4.4 懂业务和管理的数据复合型人才匮乏

五、 数字化转型落地实施路径

5.1 原则

5.2 价值链

5.3 方法论

5.4 内部管理信息化

5.5 业务流程可视化

5.6 营销推广个性化

5.7 商业决策智能化

六、 数据思维和数据分析能力构建

6.1 企业数据存在的问题

6.2 企业数据分析全景图及指标

6.3 以客户为中心，以价值为导向的学习

6.4 利他共赢的合作心态和行动

6.5 数据分析能力提升

6.6 大数据，BI工具，excel组合运用

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：

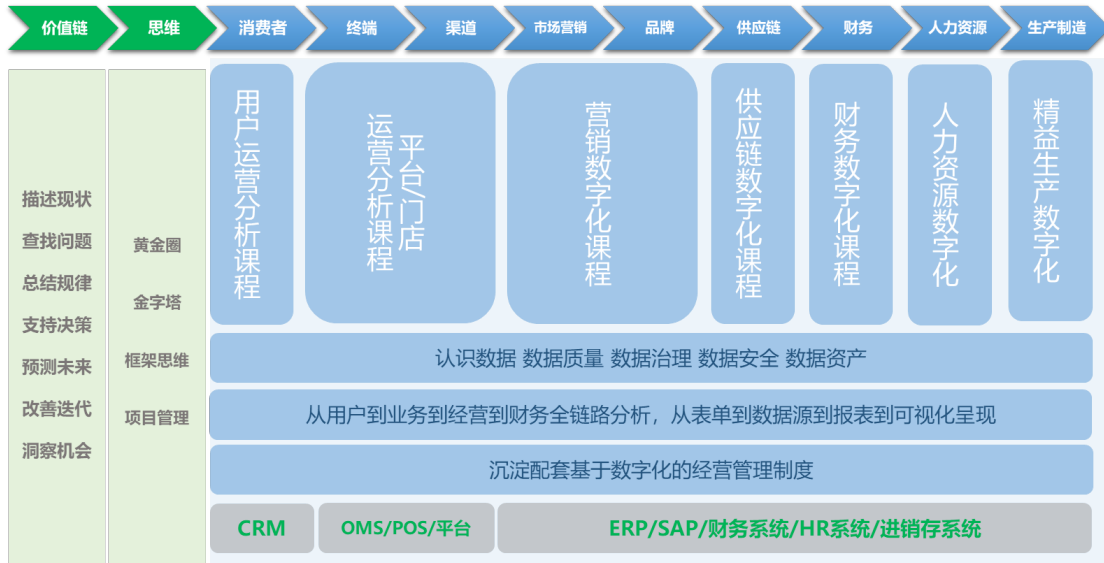
- 《业财融合之预算管理》（2天）
- 《非财务人员的财务必备分析能力》（2天）

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】

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		洞察生意机会		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	商机漏斗分析 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 采购执行分析 运营成本分析 产销协调分析 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】

