

《数据思维下的决策，用户及产品分析》

讲授专家：李勇

培训对象：1、互联网时代，希望学习数据分析的人士；

课程时间：1天(6小时)

课程背景：

过去人们做决策主要靠定量分析，定量分析的决策依据来自于决策者的经验和直觉，这种决策的缺点主要在于决策结果的不可确定性，决策失误的概率很大。随着互联网的不断发展和物联网设备的不断普及，人们活动的各种数据被有意识的存储下来了，数据的收集，让我们可以通过定量分析数据，利用数据实现更好的决策制定。那么到底什么是数据思维？数据思维的建立需要具备那些条件？本课程将为您详细解析。

课程收益：

培训完结后，学员能够：

- ◇ 了解为什么要具备数据思维；
- ◇ 了解掌握数据思维可以给企业和个人带来的帮助；
- ◇ 了解数据思维的具备内容；

课程大纲：

单元	大纲	内容
单元一	为什么要掌握数据思维	1. 数字思维是经济形式的挑战显现 2. 数字思维下的驱动力是同行业内市场竞争加剧 3. 数字思维是企业运营的需要 4. 数字思维下的创新技术的发展对所处行业带来新的机会
单元二	数据思维所在的具体位置	1. 数据价值认知 2. 数据思维建立 3. 数据系统运营 4. 数据资产变现
单元三	数据决策的具体指标表现	1. 如何理解数据决策下的业务指标 2. 常用的业务指标有哪些 1) 用户数据指标 2) 行为数据指标 3) 产品数据指标 4) 推广付费指标 5) 客户服务指标 3. 如何选择指标 4. 指标体系和报表
单元三	客户模型中的数	1、用户运营包含的内容：拉新，留存，促活

	数据运营	<ul style="list-style-type: none"> 2、客户获取分析 3、客户激活响应与偏好分析 4、客户保有与流失分析 5、客户标签获取与价值分析 6、用户运营策略该如何实施 7、种子用户的挖掘与培养 8、如何对用户运营做效果评估 9、用户运营中的 7 个建议
单元四	产品分析中的数据运营	<ul style="list-style-type: none"> 1、运营不是投放素材的搬运工 2、运营管理中必须关注的十大数据维度：用户量、用户增长率、用户流失率、用户留存率、渠道转化率、MAU、DAU、变现转化率、回购率、人群画像分布以及 ROI。 3、运营渠道效果提升的办法
单元六	数据思维下的数据资产的埋点	<ul style="list-style-type: none"> 1. 如何理解数据埋点 2. 常用的数据埋点有哪些 <ul style="list-style-type: none"> 1) 用户数据埋点 2) 行为数据埋点 3) 产品数据埋点 4) 推广付费埋点 5) 客户服务埋点 3. 如何选择埋点