

# 《高质量发展要求下的市场经营分析、市场发展洞察及工具应用》

课程名称：《高质量发展要求下的市场经营分析、市场发展洞察及工具应用》

## 一、课程介绍

**【培训背景】** 经营分析是一切市场决策和战略决策的出发点。随着电信市场竞争形势的日趋激烈，提高运营效率、降低运营成本的呼声越来越高。在今年的市场工作会议上，中国移动明确提出要大力开展基于深度分析的精准营销和精细化管理，而这些都离不开更科学更充分的数据分析支撑。面对海量的经营数据，运营商需要采用正确的经营分析思维方法和工具，发掘隐藏在用户与业务数据中的高附加值信息资源，为经营决策提供切实有效的参考依据。

### **【培训目标】：**

《经营分析市场洞察与工具应用》课程将系统讲授如何通过数据分析方法和工具剖析目前经营分析过程中的各种问题，彻底改变此前的“重通报、轻分析”的状况，帮助学员学习通过数据分析方法和工具解决日常工作过程中遇到的经营性问题：如流量经营、5G提升、存量客户保有、数字化市场开拓等。通过该课程的学习，学员在提高分析能力的同时还可掌握当前电信运营商竞争格局与主要任务、中国移动核心矛盾和重点工作。掌握大数据时代的客户画像、目标客户细分、聚类 and 精准营销的方法和策略；掌握在大数据分析的基础之上，流量等典型业务的目标客户模型应该如何建立和运营方法；并通过新型的数据展示工具的学习和战略分析工具的学习，提高数据可视化能力。

**【培训对象】：**市场线条经分相关人员

**【授课形式】：**采用面授、小组讨论、案例分析、练习等方法，启发式、互动式教学。

**【培训时间】：**2天

### **【课程大纲】：**

#### 一、经营分析概述与常见分析类型和分析要点（10%）

（壹）用数字说话——什么是经营分析

(式) 经营分析的系统策划和实施

(参) 数据分析的类型与基本定义

1. 绩效的评估与考核分析
2. 宏观市场指标分析
3. 公司经营状况指标
4. 客户相关指标分析
5. 市场营销指标分析

**案例分析：为什么主要领导一直批评经营分析变成了经营通报？如何解决这个问题？**

## 二、数据挖掘与数据分析、市场洞察策略 (30%)

(一) 目前电信运营商运营分析过程中存在的问题诊断

- 重通报轻分析
- 结果倒推论据
- 缺乏分析广度和深度

(二) 数据分析方法与工具如何为经营分析服务

- 简单数据分析的应用
- 多维数据分析的应用
- 关联和回归预测的应用
- 大数据在经分中的应用

(四) 经营分析与数据分析对公司市场洞察策略的影响

- 经营分析与数据导向型组织的建立
- 经营分析与智能决策
- 经营分析与精细化管理

**案例：从2022年春节流量变化趋势学会读数、读表、问题诊断和定位**

## 三、电信业务典型数据分析方法 (20%)

(一) 对比分析法

(二) 因素分析法

(三) 异常分析法

(四) 分组分析法

(五) 趋势分析法

(六) 结构与比例分析法

(七) 多维分析法

案例：如果依托趋势分析法进行 KPI 指标的完成情况的预估；如何通过“三比三看”定位业务发展问题

#### **四、典型案例分析-如何在实际案例中采用数据分析方法与工具 (30%)**

(一) 流量套餐饱和度分析案例

(二) 5G 手机换机模型与换机情况分析

(三) 5G 和移动互联网用户的目标市场定位分析

(四) 客户流失预警与挽留分析

(五) 5G 用户的流失预警模型

(六) 集团客户的流失预警模型

案例：中国移动数字化产品的目标客户细分与适配

#### **五、经营数据诊断-如何通过数据分析得到关键结论 (10%)**

(一) 数据分析报告模式

(二) 经营分析模板

(三) 如何通过数据分析得到关键结论

#### **六、分析模拟演练**