

# 大数据在各行业的应用

## 课程定位与课程目标

云计算之所以在诞生之日起就被视为一场革命，是因为人们普遍认为云计算有望彻底改变商业社会的传统运作模式，带动企业转型，甚至可能重塑产业链与产业格局。为此，各行各业都在积极探索云计算的落地途径。产业模式创新首先体现在银行可以利用云，围绕产品、渠道等银行业务资源，成为行业资源整合者，在产业链中扮演新的角色，获取新的价值区间；其次，银行可以作为资源聚合与分享的参与者，与金融同业和第三方紧密协作，创新金融服务模式并分享价值；银行还可以利用云计算标准化服务和可扩展性特点，围绕银行业共同关注且有共性的经营管理领域，建立基于云的行业共享处理平台，促进行业良性发展，提高监管执行力。

收入模式创新指的是银行可以利用云计算的特点，改进产品或服务对客户价值主张。例如，突出产品的按需、随时随地获取，自主服务或通过与多方合作伙伴的紧密流程衔接，为客户提供一站式服务，从而提升产品的差异性。

**适用学员：**从事互联网行业和通信行业的构架师、数据分析师、程序员、工程师、产品经理

## 课程设计：

课程编号：	21170203016
授课课时：	6至12学时
授课条件：	学员必须具有基本的计算机知识

## 内容摘要：

### 第一讲：什么是大数据和云计算

#### 1. 为什么现在关注数据

##### 1.1 数据正在产生

##### 1.2 计算能力多元化

##### 1.3 对客户关系管理的兴趣非常强烈

##### 1.4 商业信用的数据分析

#### 2. 云计算的发展未来

##### 2.1 云计算的由来

2.2 云计算对高端客户的合围

2.3 云计算对金融理财产品的支撑

## 第二讲：如何推广大数据应用

### 1. 问题解决能力

界定问题 范围

创造解决办法与工具

决定程序

实施方案设计

群策群力与微行动学习：当前客户市场发展现状、运营商市场状况分析研讨及突破思路

### 2. 客户需求挖掘与转化

行业客户细分的误区和核心问题

有效扩展三种类型新用户、跨越用户、跨越产业链

如何有效挖掘客户需求

基于产品体系的个性化解决方案

定位决定价值——需求挖掘的核心

### 3. 如何获取大数据应用客户

3.1 识别好的潜在客户

3.2 选择通信渠道

3.3 挑选适当的信息

### 4. 示例：选择合适的地方做广告

4.1 谁符合剖析

4.2 度量读者群的适应度

### 5. 大数据改进直接营销活动

5.1 响应建模

5.2 优化固定预算的响应

5.3 优化活动收益率

5.4 抵达最受信息影响的人

### 6. 大数据应用于客户关系管理

- 6.1 匹配客户的活动
- 6.2 减少信用风险
- 6.3 确定客户价值
- 6.4 交叉销售、追加销售和推荐

### **第三讲：大数据应用方案设计**

#### 1、设计推广方案

- 1.1 基础设施虚拟化
- 1.2 从“虚拟化平台”到云计算平台
- 1.3 以“服务方式”交付资源的关键技术

#### 2、方案说明介绍

- 2.1 建立信任
- 2.2 利用证据（专家、客户、权威机构）
- 2.3 运用推理

#### **练习：思维导图说服之道**

#### 3、角色分工

- 3.1 信息跟踪
- 3.2 领导策略
- 3.3 各司其职

#### 4、产品展示和客户体验

- 4.1 汇丰银行
- 4.2 花旗银行
- 4.3 高盛集团

#### 5、点评和建议

授课语言：

中文