

《数据驱动业绩增长》

运营新手如何做好数据分析

主讲：吕娜

【课程背景】当前时代，数据已经成为构建现代社会的重要元素，渗透到人们生活的方方面面。在商业世界中，各行各业的企业把数据当作重要的战略资产，不断挖掘数据的价值。对企业来说，通过科学有效的数据分析，可以帮助企业更集中、更系统、更全面地了解和反映客观实际，帮助他们更好地理解业务状况、竞争对手和客户需求。同时，有助于企业制定更精确的决策，快速响应市场变化，减少错误决策，降本增效，提升市场竞争力和盈利能力。因此，培养数据分析专业人才，对企业内部的数据分析团队建设和发展具有重要意义。

本课程从业务实际应用场景出发，提炼梳理业务分析思路与方法，将理论与实战相结合，确保学员掌握实施落地的系统方法，助力企业切实解决经营过程中遇到的实际问题。

【课程收益】

- 了解数据思维对企业的重要意义，推动企业数据化能力进阶
- 学会将数据应用于实战的方法，助力企业切实解决经营过程中遇到的实际问题
- 学会 N 种常用数据分析方法，并系统学习用户留存、用户流失、定位异动因素三大核心场景的分析思路，推动相关人员快速定位业务问题，优化业务方向

【课程对象】企业基层管理者、运营人员，营销&销售体系的业务骨干

【课程时间】 6 小时（1 天）

【课程大纲】

一、培养数据思维对企业发展有重要意义？

1、数据思维到底是什么？

2、为什么数据思维如此重要？

- 了解市场及客户，衡量业务真实发展状况
- 通过科学分析，快速定位问题，挖掘商业机会，优化业务流程，实现科学决策

3、数据思维如何培养？

- 梳理目标意识，寻找潜在分析点
- 不预设立场，通过客观的标准代替主观的判断
- 基于数据分析结果为业务提出可行的解决方案
- 实践、实践、实践！

二、常用数据分析方法及其应用有哪些？

1、三种数据分析问题类型：指标波动型、评估决策型、专题探索型

2、常用的数据分析方法及其应用

- 用户画像分析：用户分群运营，输出精细化策略
- 象限交叉分析法：用户分群运营，输出精细化策略

案例：美团广告业务的象限交叉分层示例

- 生命周期分析法：拆解用户成长全链路，有的放矢
- 漏斗分析法：基于流程拆分，找问题节点
- Aha 时刻：用户第一次认识到产品价值，推动客户活跃&留存
- 5W2H 分析法：提高思考效率，推动问题的定位、分析、提案全流程
- 麦肯锡逻辑树分析法：清晰完整地梳理问题各部分之间的逻辑关系

3、数据分析三大应用场景详解

- 用户留存分析
- 用户流失分析
- 定位业务指标异动因素

三、一个完整的数据分析流程有哪些？

1、一次完整的数据分析流程

- 明确分析目的：了解分析背景与结论使用场景，理清业务流程，制定分析计划
- 数据获取：常用的数据获取方式
- 数据处理：明确数据口径，异常值处理&空值处理
- 数据分析：针对不同主体，引用不同数据分析方法，制定分析框架
- 数据可视化：学会用图标说话
- 形成结论：基于数据结论输出总结和建议

2、数据分析结论的呈现技巧