**营销数据分析--用数字说话**

**开课时间:**  2015年7月22-23日 唐山 2015年11月20-21日 湖南

**学习投资:**6800元/人(包括培训、培训教材、场地费等)

**咨询电话：010-52571508**

**学员对象：**企业负责人、营销负责人、营销总监、营销经理等中高层管理人员

**课程背景:**
    市场营销是企业的命脉，然而，为数不少的的市场部、销售部工作人员由于缺乏营销分析的概念和方法，企业累积的大量数据得不到有效的利用，营销分析只停留在数据和信息的简单汇总和流水帐式的通报，缺乏对客户、业务、营销、竞争方面的深入分析，结果决策者只能凭着本能的反应来运作，决策存在很大的失误风险。本课程着眼于营销数据的分析和统计，教授如何挖掘数据背后的规律和隐含的信息。通过学习本课程您将可以掌握营销数据分析的重要概念和高级技能，提升科学管理和科学决策的水平。

 特别声明
为了保证培训效果，请携带笔记本电脑并安装Office，并为Excel加载分析工具库。
陈剑老师课程均赠送BladeOffice工具箱，请注意核对软件日期是否为培训当天日期以防假冒。

**课程大纲:**
**一、导言**
互联网的高速发展加上市场竞争的加剧，使得数字化营销和精确营销进入了企业的视野，并引起了营销方式的巨大改变...
1.用数字说话
2.数字化营销新趋势
3.精确营销循环
4.实施营销数据分析的系统策划和实施
5.数据分析与挖掘工具简介
**二、指标分析**
指标分析是一种快速的企业绩效分析手段，是衡量企业健康状况的健康指标， 本节对各类指标进行深入解析，并试图透过视指标背后的隐含信息。
1.销售绩效的评估与考核
2.宏观市场指标
3.公司经营状况指标
4.客户相关指标
5.市场营销指标
6.对指标的细化分析，从数据的分布趋势深入分析指标
7.如何将指标分解到相关影响因子
8.案例演练
**三、常规收据收集和指标统计**
没有数据，营销分析就成了空中楼阁。本节介绍数据搜集的思路和方法，为营销分析奠定坚实的基础。
1.指标统计方法与来源格式
2.数据来源和收集途径
3.数据搜集工具和手段
4.数据表的规划和设计
5.数据的有效期和保鲜
6.将目标和KPI相连
**四、竞争分析**
企业总是在竞争中壮大，如果能提前预知竞争对手的信息和策略，企业更容易成功。
1.市场竞争的四个层次
2.如何界定竞争对手
3.竞争对手数据收集
4.需求的交叉弹性
5.品牌转换矩阵
6.行业竞争力分析
7.竞争分析矩阵
**五、常用分析方法**
数据分析需要有实际的方法和手段，以下的方法将贯穿在本课程中进行学习和演练。
1.方差分析
2.时间序列分析和对比分析
3.频数分析
4.多业务条件动态分类汇总
5.可视化分段与结构分析
**六、市场调查与置信度分析**
市场调研是合法获取数据的重要来源，也是快速了解市场反应的途径，本节讨论市场调查的策划和统计方法。
1.如何策划一次市场调查
2.常规调查方法和网上调查方法
3.如何进行进行统计学上有效的抽样调查
4.理解误差的来源分析
5.调研成本的策划与控制
6.如何对抽样结果进行统计
7.通过置信度分析计算调查误差
**七、客户细分与精确营销**
无差别的大众媒体营销已经无法满足零和的市场环境下的竞争要求。精确营销是现在及未来的发展方向，而客户细分是精确营销的基础。
1.精确营销大趋势
2.客户细分的价值
3.客户细分与“1对1营销”的区别
4.基于数据驱动的细分介绍
5.基于数据驱动的细分的几种方法
6.客户数据库分析的RFM指标
7.顾客的价值(VOC)测量
8.基于聚类细分方法的演练
9.细分结果的应用
**八、商业预测技术**
预测是企业重要的决策依据，企业通过预测技术可以估计下一季度、年度的市场规模、市场占有率、销售量等。
1.预测模型的类型概述
2.如何选择合适的预测模型
3.基于时间序列的一元回归预测，例如
 i. 如何预测公司明年、后年的营业收入
 ii. 如何预测新年度生产成本
4.多元回归分析：如何分析多个因素对目标值的影响程度，包含
i.如何建立多变量业务预测模型
ii.如何评估业务模型的有效性
iii.企业外部变量（例如经济宏观数据）的选择和过滤
iv.季节因素的时间序列回归分析
5.回归分析演练：如何预测新市场的规模及制定发展目标

 **讲师介绍:**

陈剑, 信息化专家、IPMA认证项目经理、MCSE、MCDBA、经济分析师，从业经验丰富，曾主持开发大型政府业务系统、银行办公系统、电信业务系统、工业自动化控制系统等，负责过OA、ERP、BI系统的集成与实施。历任项目经理，技术总监，副总经理等职务、熟悉整公司营运管理，财务管理、信息化管理、人事行政管理工作。
陈剑老师擅长的课程有：
《实用企业数据统计和分析技术》 《专业幻灯片和图表制作技术》
《现代项目管理》 《新产品研发和客户需求分析》
《Excel、Access和POWERPOINT在管理中的实战运用》
陈剑老师近期内训企业包括：
万通、广州本田、神龙汽车、长安铃木、中国银联、扬子巴斯夫、一汽马自达、北元化工、中国航空工业集团、OPPO、伊利、腾达电器、仪征双环、瑞安天地、东方物探、麦考林、仪征双环、四季沐歌、健业纺织、中纺粮油、冠捷电子、景兴商务、黛安芬、巴鲁夫、中电广西、维他奶、神州数码、日立电梯、科达、星河地产、凌阳科技、Bacardi、奇瑞汽车、大成集团、泰凯英轮胎、中信银行、复兴医药、虔东稀土、洲明科技、九星印刷、江铃汽车、不二制油、科达、兰州电信、中沙石化、沈鼓集团、立信集团、CTI论坛、渤海国际信托、国药控股(广州、昆明)、麦格昆磁、纷美、一鸣食品、恒安集团、三一重工、泰凯英、顶新、天威、松雷集团、丹宝利酵母、红蜻蜓、贺利氏古莎、爱施德、博深工具、雅致集成房屋、兴业银行(福州)、中轻南方炼糖纸业、龙头股份、华创证券、派克、大众医药、中海油(大亚湾、天津、上海、惠州、湛江)、中国移动(云南、阳江、大庆、东莞、北京、深圳、江苏、佛山、哈尔滨、梅州)、中烟(广州、郴州)、东风汽车(武汉、十堰)、东软、蒙牛(北京、呼和浩特)、东方航空、大连商品交易所、交银施罗德、雅芳、新世界集团、天合光能、哈尔斯、攀岭鞋业、福田医疗、银雁金融、泉林包装、卓志物流、东风置业、金域医疗检验、中钞特种防伪、金茂集团、海烟物流、中国测试技术研究院、贝亲婴儿用品、奇正藏药、深投投资、亿道电子、中山大学、北京交大、上海交大MBA班等。

**请将报名表，以传真、电子邮件方式提交，并及时确认。传真:010-52571508**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 企业名称 |  | 网址及品牌 |  |
| 联系人信息 | 姓名 |  | 职位 |  | 电话 |  | 传真 |  |
| 手机 |  | E-MAIL： |
| 学员名单 | 姓 名 | 性 别 | 职 务 | 电 话 | 手 机 | 邮 箱 |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| 对公帐号 | 汇款方式：参会单位报名后请将参会款项汇至如下指定账号，发票在报到时领取。户 名：中企联会（北京）企业管理中心 开 户 行：中国工商银行北京市翠微路支行 账 号：02000 8090 92000 78149 |
| 发票开具 |  抬 头：（ ） |
| 住宿代办 | □是 □否 数量及要求：（ ） |
| 票务代办 | □是 □否 数量及要求：（ ） |