**大数据管理系列**

**《基于用户研究和经营的精准营销》**

**课程费用：**4980元/人 （含培训费、教材费、场地费、午餐、茶歇费及税金）

**参训对象：**运营部、财务部、商品企划部、销售管理部、销售及需要做产品分析和销售报表的相关人员。

**课程地点：**上海

**课程时间:** 2天

|  |  |
| --- | --- |
| 第一期 | 第二期 |
| 4月10-11日 | 9月18-19日 |

**课程目的：**

在互联网时代下，消费者的需求发生重大变化。互联网时代的用户价值远远大于交易价值，‘经营用户的企业’才有核心竞争力。用户经营离不开用户研究（User Study），是“对用户的特点和情报需求的研究”。其研究内容包括调查分析用户的类型及其寻求信息的行为规律与心理特点，各类用户的信息需求及其特点等。有效收集用户大数据和精准数据，针对性的营销有效带动产品销售。用户研究与经营已经成为企业经营的必须，是产品开发、市场营销和客户服务的中高层管理人员必须掌握的工具。

**课程收益：**

课程讲解对大数据互联网环境下，用户研究和经营体系的创新思维进行全面的阐述。系统讲述用户研究与经营的基础用户标签体系的规划、设计、建立、应用四个步骤。并结合讲师在企业经营和咨询服务中的实际经验，通过理念讲解、案例剖析和实战演练，让学员系统掌握用户研究与经营的“道、法、术、器”。并在课中让每一位参训学员设立课后实践课题，在三个月后对实践成果进行讲师点评。

**课程大纲：**

**前言**

1. 信息文明的到来
2. 大数据的重新定义
3. 数据挖掘的能力
4. 用户研究与经营的意义

案例分析：化妆品为何是男人买的？

**模块一：用户研究的特性**

1. 多样化和多层次性
2. 个性化和专指化
3. 综合化和系统性
4. 实效性和准确性
5. 新颖性和快速性
6. 综合性和集成性

案例分析：T恤的180个维度

**模块二：用户研究和经营的方法**

1. 用户标签的定义
2. 用户标签体系的三要素
3. 用户标签体系建立的四个步骤
4. 用户户研究和经营的10大模式

案例分析：传统企业如何起死回生？

案例分析：大嘴猴是如何风靡起来的？

**模块三：用户研究和经营的应用**

1. 在开发客户中的应用
2. 在客户维护中的应用
3. 在市场活动中的应用
4. 在产品开发中的应用
5. 在员工管理中的应用

案例分析：天才营销人员从何而来？

**讲师介绍： 杨云老师**

* 上海交通大学特聘教授
* 中国顶级企业家俱乐部正和岛顾问
* 上海市品牌授权经营企业协会的创始人
* 潮牌大嘴猴服饰品牌和互联网爆款55度杯的背后推手
* 全球领先的CEO发展机构伟事达中国私人董事会主席和教练
* 多家企业董事、创始人

**背景介绍：**

1. **职场经验：**

* 20多年的职业生涯中，具有6年海外生活工作经验、5年外企工作经验、15年企业高管管理经验，目前自己运营一家合资实业公司。
* 曾担任澳大利亚 BEVERLY HILLS教会学校中文教师；澳大利亚Classique Furniture Pty. Ltd. Australia 上海办事处首席代表，均瑶集团文化传播公司总经理，均瑶集团乳业股份公司总经理，上市公司大东方股份有限公司董事。
* 具有十多年各行业丰富的咨询、项目顾问及培训经验，尤其熟悉快销、零售、文化产业、制造业和房地产行业。作为1985年中国第一批程序开发员，主持实施SAP，用友等ERP软件，以顾问式、项目式管理方式，帮任职企业解决众多实际管理问题。

1. **学历及教育背景：**

上海师范大学 理论物理系 学士

澳大利亚悉尼大学 教育系 访问学者

上海交通大学 管理学院 MBA

美国西海岸大学 工商管理博士 DBA

1. **擅长领域**

* 成功商业模式转型
* 中高层管理者决策思维与决策能力提升
* 企业流程管理
* 企业运营管理
* 大数据时代数据管理

他是实战派流程管理、运营与报表体系管理、数据管理等领域专家。尤其擅长大数据时代，综合运用数据管理来指导决策管理工作、聚焦管理数据量化分析、提高企业运营效率、降低企业运营成本。

1. **授课风格**

* 以微咨询为教学形式，企业绩效改善为教材目标，学员行动学习为教学方法，激励学员主动积极地参与到每一次的学习中。
* 课程中采用案例式教学，解决企业实际管理问题，互动性强。
* 课后会有行动学习计划给到学员，实现了培训效果的落地。

1. **服务过企业（部分）**

**金融行业：**上海银行、浦发银行武汉分行、浦发银行重庆分行、上海交通银行太平洋信用卡中心、德国德累斯登银行股份公司上海分行、星展银行、苏格兰皇家银行（中国）有限公司、国泰人寿保险有限责任公司、银天下、国信证券、中国太平洋财产保险有限公司、中国银联股份有限公司、招商证券股份有限公司、重庆财信企业集团有限公司、北方国际合作股份有限公司

**世界五百强：**爱立信公司、拜耳集团、道达尔、蒂森克虏伯集团、国泰人寿保险有限责任公司、荷兰阿克苏诺贝尔公司、惠普、可口可乐、马士基集团、美国惠而浦公司、欧尚集团、日立、中国移动通信、中国中化集团公司、苏格兰皇家银行

**大型超市、百货 ：**杭州联华华商集团有限公司、好美家装潢建材有限公司、联华超市服份有限公司、欧尚（中国）投资有限公司、尚泰百货、万千百货、上海家得利超市有限公司、卜蜂莲花（上海）管理有限公司

**快速消费品：**安徽古井贡酒股份有限公司、芬欧汇川（常熟）纸业有限公司、杭州中萃食品有限公司、上海农夫山泉饮用水有限公司、雅培中国、伽蓝（集团）股份有限公司、百事可乐、青岛啤酒股份有限公司、厦门建发酒业有限公司、燕京啤酒（桂林漓泉）股份有限公司、上海太太乐食品有限公司、上海家化-佰草集、南京小香港食品有限公司、上海佰草集化妆品有限公司、维益食品（苏州）有限公司

**报名表格：**

课程名称：《基于用户研究和经营的精准营销》

上课时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 课程费用：4980元/人 上课地点：上海

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **公司名称：** |  | | |
| 公司地址： |  | | |
| 联系人： |  | 电话： |  |
| 性 别： |  | 传真： |  |
| 部门及职务： |  | E­-mail： |  |
| 参加人姓名： | 部门及职务 | 手 机： | E­-mail |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **您的其他要求和相关说明：**   * 付款方式：□现场交课程券 □课前汇款 □其他 * 预定宾馆：□需要 □不需要 住宿标准及预算要求 * 预定票务：□需要 □不需要 车次或航班要求 * 其他要求：   **听课须知：**   * 案例式教学，小班授课，限招35人； * 以报名先后顺序为准，满班后的报名学员自动转为下期； * 自备电脑，安装好2010及以上版本Office（注：不是WPS）； * 一定携带鼠标（课程节奏紧凑，触摸屏会浪费时间）。 | | | |