

【时间地点】2012年5月24–25日北京 2012年5月26–27日上海
2012年7月13–14日深圳 2012年7月19–20日北京 2012年7月21–22日上海

【主办单位】中旗培训网 <www.peixun168.com>

【收费标准】2800元/人（讲义、午餐、发票、茶点、赠送陈老师研发软件）

【授课对象】市场总监、市场分析人员、销售主管、销售总监及其他对营销数据分析有兴趣的人士

【报名电话】0755–28585235 28585235 宋先生 王小姐

【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。

课程背景:

市场营销是企业的命脉,然而,为数不少的市场部、销售部工作人员由于缺乏营销分析概念和方法,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.

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、常规数据收集和指标统计

没数据,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：--- 陈剑老师

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：《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》

陈老师近期培训企业：东方航空、攀岭鞋业、福田医疗、银雁金融、哈尔滨移动、大连商品交易所、泉林包装、卓志物流、佛山移动、东风置业、金域医疗检验、交银施罗德、中钞特种防伪、金茂集团、海烟物流、中国测试技术研究院、东风汽车、雅芳、贝亲婴儿用品、奇正藏药、达丰电脑、瑞立远东、中新图锐、喜莱德六晖橡胶金属、嘉驰国际贸易、嘉兴福茂、蓓嘉日东时装、立顺实业、敦朴光电、苏州万通、海立（集团）、上海轮胎橡胶、伟尔沃曼机械、宝馨科技精密机械、亚洲纸业、亿道电子、纳贝斯克食品、南京广厦置业（集团）、

天津嘉驰、上海汽轮机、伟巴斯特车顶供暖系统等企业。

请将以下报名表内容打印填写后传真到：(0755) 61658205

报 名 回 执

参加课题：《销售数据分析 - 用数字说话》

时间：_____ 地点：_____

参会单位名称：_____ Email: _____

如发票抬头与本回执单位名称不同的。请注明：_____

联系人：_____ 电话：_____ 传真：_____

参加学员：_____ 职务：_____ 手机：_____ Email: _____

参加学员：_____ 职务：_____ 手机：_____ Email: _____

参加学员：_____ 职务：_____ 手机：_____ Email: _____

付款方式： 现金 支票 转帐

人数：_____人 参会费用：共计：_____元

备注

1. 收到贵司报名信息后，我们将第一时间和贵司参会联系人进行确认；
2. 在开课前一周，我们有专人给贵司发送参加培训的确认函，上面有培训报到指引，以及详细的上课地址和路线图；
3. 此课程也可以安排企业内训，欢迎来电咨询及申请排期；
4. 如对此课程有任何疑问，欢迎拨打电话向我们咨询