**关于举办大数据与企业营销培训班的通知**

各会员企业：

为帮助我市企业有效整合现有数据，精准了解客户需求，提高客户保留率，优化业务，提高企业自主创新能力，迅速感知市场需求变化，使企业拥有更强的创新力和竞争力，我商会决定组织企业参加一期由浙江省对外服务公司承办《大数据与企业营销》培训班，现将有关事项通知如下：

一、培训时间：08月12日—13日（周五—周六），12日上午8:15报到。

二、培训地点：宁波康城阳光丽晶酒店4楼国际厅（鄞州区投资创业中心金谷中路东8号（金谷中路与金谷北路交汇处））。

三、培训对象和人数：工业企业董事长、总经理、营销副总等高层决策者，共计100人。

四、培训费用：本期培训班列入“2016年度宁波市企业素质提升系列培训项目”，学员培训、食宿（标间：2人/间）费用全免。为确保培训名额不浪费并提前做好教学、食宿的安排，同意本次培训承办单位预收培训保证金500元/人，学员全程参加培训后由承办机构全额退还。

五、报名办法：因名额有限，本期培训班采取“先报先录”与“择优录用”相结合的原则，**即日起接受报名（见附件）加盖公章发送邮件至商会邮箱zjnbria @126.com**。参训资格经市经信委审核确定后，由承办单位通知为准。请报名参加培训的学员，提前安排好工作，准时报到并全程参加培训。

六、报名联系人：商会联系人：林佳洁0574-87142753

附件：1. 《大数据与企业营销》报名申请表

2. 《大数据与企业营销》课程简介

宁波市橡胶商会

2016年7月12日

附件1

《大数据与企业营销》报名申请表

企业名称（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_所属县（市）区：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 姓 名 |  | 出生年月 |  |
| 职 务 |  | 性 别 |  |
| 文化程度 |  | 手 机 |  |
| 单位电话 |  | 是否住宿 |  |
| 所在企业主导产品 |  | 所在企业上年销售（万元） |  |
| 所在企业员工人数 |  | 企业网址 |  |
| 对本次课程建议 |  |

备注：1、报名参加培训的学员必须全程参加培训整个过程，并配合做好培训测评。

 2、请如实填写报名表加盖公章，邮件发送至：**zjnbria @126.com**，联系0574－87142753确认是否收到。

附件2

《大数据与企业营销》

**课程简介**

**【培训背景及目标】**

从物联网到云计算再到现今的大数据，互联网时代形成的新的商业模式、经济形态等使人们的生活方式发生了变化，也给企业的发展带来了巨大的挑战。随着互联网的专业化和国际化，数据分析作为企业运营的基础性工作已经显得越发重要。

本次课程旨在帮助企业决策者借助大数据迅速感知市场需求变化，习得应对策略，促使他们做出对企业更有利的决策，使得这些企业拥有更强的创新力和竞争力。

【**课程特点】**

本次课程参考欧美著名大学与政府所发表的书刊文献，理论与模型，ISACA（国际信息系统审计协会），IBM，SAS，亚马逊，英特尔与国内BAT的实际应用方案，并结合黄博士多年的企业实践经验，落地性强，在创新方面对企业有较大启发作用。

**【讲师简介】**

**黄彩屏**

* 毕业于英国著名的华威大学商学院

(英国排名前五位的商学院)

* 香港大学SPACE中国商业学院客座讲师

（创新与大数据培训导师）

* 厦门大学嘉庚班总裁班创新培训导师
* 天津股权所交易所的专家顾问团队
* TCL企业大学创新培训导师
* 建设银行的大数据治理与创新培训导师
* 帝斯曼中国（DSM）创新培训导师
* 中国能源建设集团有限公司创新培训导师
* ISACA（国际信息系统审计协会）的国内导师（培训ERP与智慧系统的应用与治理的实践）
* 北京清华大学紫荆花孵化器创新与创业培训导师。

黄博士在九零年代已经是英国ERP，商业智慧系统顾问，帮助五百强公司应用ERP与智慧系统，完善运营，实施流程自动化。她也曾开发客户服务、

商业智慧系统与及知识管理系统，帮助客户评估云计算应用风险、拟定服务水平协议、选择SaaS服务供应商和构思API系统设计。

黄博士的研究兴趣包括资讯科技安全与风险管理、资讯科技策略、业务智能应用、项目管理、系统审计与控制、企业资源规划实施执行问题，以及其关键失败因素分析。

1998年黄博士曾担任英国企业资源规划软件公司顾问，主要为中国及亚太区客户提供财务、分销、仓存、采购、管理报告、数据传输、表格编辑和系统管理等模块的培训、支援及解决方案。在1998-99 年度，她与澳洲技术顾问合作研发服务台系统、决策支援系统及知识管理系统以帮助顾问解决问题，提升知识分享的效率和效能。这些系统在澳洲、中国、迪拜和新加坡的办事处均能成功推行和实施。在1999年至2000年期间，她研究如何应用商业智慧系统 (如OLAP Analysis, Data Warehouse, Crystal Info, KPI reports) ，并给予香港和亚太地区内部员工培训，为顾客提供应用方案。她致力为客户研究其商业营运问题，并运用创意及商业智慧系统知识，提出业务流程自动化及智慧分析方案，善用资讯科技以增强其竞争优势。

**服务经历：**

黄博士曾为英国、新加坡、马来西亚和中国企业董事及高级行政人员(包括世界五百强电子制造业、美资玩具制造业、日资服装制造业、亚太财务基金、国际运输业、餐饮业、电脑软件公司、非政府组织及教育团体等)提供顾问咨询服务(例如大数据与企业营销、商业策略、电子商务应用、商业智能系统和数据仓库实施、应用商业智慧系统与财务分析、企业资源规划系统选择和评估、系统安全评估，云计算的风险管理，与供应商谈判及草拟服务级别协议(SLA)。

**主讲课程：**

《大数据与企业营销》、《大数据与商业智能》、《信息战略与企业转型》、《整合实效管理》、《服务设计与体验策略》等。曾为鄞州区龙头企业管理者们授课，得到一致好评，并受邀为企业提供解决方案。

**授课特点：**

亲切自然，用思维的逻辑力量吸引学员，擅长启发、触动学员思考。

**【课程大纲】**

**第一部分：企业的IT架构基础概述**

1. IT架构
2. 数据分析
3. 应用系统
4. 资源整合平台
5. 信息安全

**第二部分：数据采集与整合原则**

1. 云计算应用探讨
2. 设置数据仓库平台，应用软件采集、维护数据
3. 应用软件整合内部与外部数据

**第三部分：建构数据分析与预测模型的工具简介及应用**

1. 分享大数据软件：如IBM、SAS
2. 展示统计学模型的应用
3. 应用软件预测建模、分析客户、分析业务，减少客户流失率

**第四部分：如何应用大数据计算客户生命周期价值**

1. 如何有效识别产出经济效益价值最大的客户群体
2. 如何预测何时能够获取利益
3. 如何有效洞察客户行为，喜好与购买产品与服务需求
4. 如何识别不同客户群体的忠实度高低并分类
5. 如何提升客户的忠诚度与粘性
6. 如何预测用户活动，制定个性化内容和用户体验
7. 如何提升客户参与度、满意度，发展实效的针对性营销策略

**第五部分：如何应用大数据改善业务**

**流程**

1. 生产效能规划
2. 仓存管理
3. 物流运营
4. 人力资源管理
5. 供应链自动化运营管理

**第六部分：如何基于大数据的资源整**

**合平台，挖掘潜在商业机**

**会，构思服务创新方案（全**

**球成功案例分享）**

1. 探索如何应用大数据帮助企业提升竞争优势
2. 国际知名租车公司（Hertz）数据处理案例分享
3. 阿里云与百度云的大数据服务分析
4. 中小型企业应用大数据的关键性成功因素分析

**第七部分：如何应用大数据为企业营**

**销服务**

1. 建构实效智能报表、提供数据参考
2. 实效地选择与评估第三方合作商，构思服务水平协议
3. 应用风险评估模型识别与管控大数据实施的相关风险，拟定治理守则

**第八部分：教练辅导（企业案例**

**讨论）**

1. 启发学员思考如何应用大数据拟定行动计划书方案，预测潜在产出的商业价值
2. 计算所需成本，评估所需资源（如人力资源、技术资源、预算等）
3. 拟定商业策略、建构商业模式，评估企业变革的需求

**【课时安排】**

