

<<电信市场经营分析方法与案例>>

图书基本信息

书名：<<电信市场经营分析方法与案例>>

13位ISBN编号：9787115159984

10位ISBN编号：711515998X

出版时间：2007-5

出版时间：人民邮电

作者：漆晨曦 等编著

页数：263

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<电信市场经营分析方法与案例>>

内容概要

《电信市场经营分析方法与案例》包括基础理论（1-3章）、分析实战（4-8章）和分析工具（9-11章）三大部分。

第1章经营分析概述。

界定经营分析概念，从多个维度对电信市场经营分析进行分类，设计经营分析工作框架，按照数据源、分析对象及手段的区别将市场经营分析划分为三个阶段，最后通过案例阐述了经营分析工作在电信企业应该如何进行运作管理。

第2章电信市场经营分析内容。

阐述了分析主题设置的几大原则，在此基础上分别简述业务分析、客户分析、营销分析和竞争分析的主要分析内容。

第3章市场经营分析流程。

规范了市场经营分析工作的六个环节，并分别就对每一个环节的工作及注意问题结合案例进行详细阐述。

第4章常规分析。

结合案例重点介绍了常规分析开展的思路和步骤。

第5章客户专题分析。

根据电信客户所处生命周期的不同阶段，企业支撑客户关系管理所需要的客户分析工作设置客户分析专题内容，包括客户分群、客户价值分析、客户信用分析、潜在需求分析、增量销售及交叉销售分析、客户签约分析、客户流失分析七大主题，并结合实际案例分别就这七大主题展开具体分析方法和模型的阐述。

第6章营销专题分析。

结合案例，围绕规范、完整的营销管理闭环（APDE环），介绍了营销专题分析中较为实用的分析方法和分析模型。

第7章竞争专题分析。

重点阐述基于内部数据源条件下，如何展开竞争专题分析。

结合具体案例阐述了用户发展、业务渗透以及营销活动跟踪等分析内容。

第8章预测专题。

从电信企业实际经营管理决策的需要出发，重点介绍了一些电信企业常用的预测方法，最后通过两个实际案例，进一步说明预测方法、模型。

第9章电信数据仓库的设计及建设。

在介绍数据仓库基础概念的基础上，从数据仓库定位、结构、数据源、数据存储、功能设置等方面具体阐述电信数据仓库的建设原则，并具体就数据仓库的需求设计展开阐述，最后以实际案例的方式说明数据仓库在电信企业市场经营分析工作中的具体应用。

第10章分析报告写作。

在总结分析报告的种类和写作要点的基础上，结合案例具体介绍了经营分析报告的结构应用技巧、写作风格技巧及图表表达技巧。

第11章经营分析工具。

从实际经营分析工作出发介绍了经营分析工具的选择原则，并通过案例阐述了各类分析工具在市场经营分析工作中的运用。

<<电信市场经营分析方法与案例>>

书籍目录

第1篇 基础理论篇第1章 经营分析概述1.1 经营分析的涵义1.1.1 广义的经营分析1.1.2 狭义的经营分析1.2 电信市场经营分析的分类1.3 电信市场经营分析框架1.4 电信企业市场经营分析发展的三个阶段1.5 电信市场经营分析的运作管理第2章 电信市场经营分析内容2.1 分析内容设置2.2 业务分析2.3 客户分析2.4 营销分析2.5 竞争分析第3章 市场经营分析流程3.1 分析流程3.2 问题定义3.3 分解问题3.3.1 演绎树3.3.2 假设树3.3.3 问题地图3.4 数据需求3.4.1 了解企业现有数据情况3.4.2 提出数据需求3.4.3 制订数据采集进度计划3.4.4 案例实操3.5 获取数据3.6 分析论证3.6.1 常用的分析方法3.6.2 常用的分析工具3.7 结果表达第2篇 分析实战篇第4章 常规分析4.1 常规分析概述4.1.1 常规分析与专题分析的区别4.1.2 常规分析框架4.2 常规分析思路4.2.1 关键指标描述4.2.2 经营构成分析4.2.3 经营趋势分析4.2.4 存在问题解构4.2.5 提出策略建议4.3 案例实操4.4 常规分析模板4.4.1 常规分析模板制作步骤4.4.2 常规分析模板示例第5章 客户专题分析5.1 分析内容5.2 客户分群5.2.1 客户分群概述5.2.2 客户分群的类型5.2.3 客户分群维度及选择5.2.4 客户分群方法5.2.5 分群结果判断原则5.2.6 客户分群应用流程5.3 客户价值分析5.3.1 客户价值分析的意义5.3.2 客户价值评定5.3.3 客户价值评价体系构建5.3.4 客户价值细分应用5.4 客户信用分析5.4.1 概述5.4.2 信用分析的对象.....第6章 营销专题分析第7章 竞争专题分析第8章 预测专题第3篇 分析工具篇第9章 电信数据仓库的设计及建设第10章 分析报告写作第11章 经营分析工具

<<电信市场经营分析方法与案例>>

编辑推荐

《电信市场经营分析方法与案例》主要读者对象包括电信行业从事市场经营分析的工作人员、市场经营管理及研究人员、业务支撑人员、营销人员、数据仓库设计与研发人员以及所有对经营分析工作感兴趣的人员。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介, 请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>