

好需求是成功的四分之三

数据分析师如何理解分析需求，发掘潜在机会

陈文

# 自我介绍

- 天善商业智能和大数据社区 专家 讲师 – 陈文
- 天善社区 ID - 陈文
- 博客：<https://ask.hellobi.com/blog/chenwen>
- <https://www.hellobi.com> – 学习过程中有任何相关的问题都可以提到技术社区版块。

# 课程简介

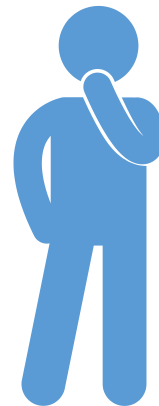
- 1、如何理解商业问题，如何梳理需求
- 2、如何利用数据驱动业务

# 什么是数据分析需求？

可能是

也可能是

申请部门填写			
申请人	部门	联系电话	申请时间
用车部门	主数据系统所属机构名称		期望完成时间
数据使用目的			
主数据系统所属机构用户数据整合体系、系统测试、定时提取数据、个人数据查询等			
数据内容/提交格式/连接地址等。			
审批意见			
2015年6月，审批为通过，同意定2015年内完成数据整合1000用户。			
2015年6月，审批为通过，同意定2015年内完成数据整合1000用户。			
2015年1月，审批为通过，同意定2015年内完成数据整合1000用户。			
共统计8个科室负责的用户。			
审批意见			
签字/日期/审批人			



# “给我一个本月 销售额数据”

# 为什么需求沟通那么重要？？？



VS



为什么需求沟通那么重要？ ？ ？



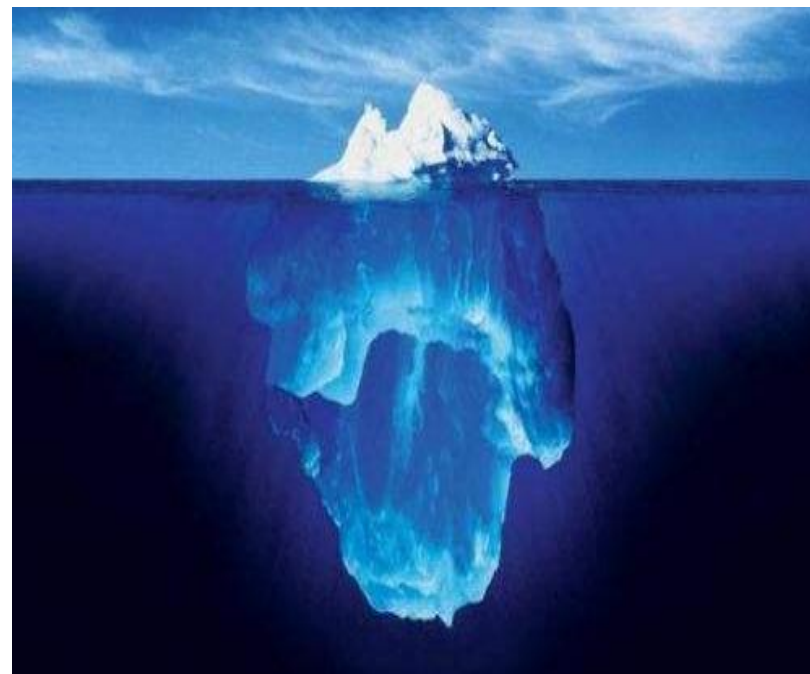
VS



为什么需求沟通那么重要？ ？ ？



VS





为什么需求沟通那么重要？ ？ ？



VS





# 常见的需求5大问题-问题1



梦里不知身是客  
我的需求是什么  
? ? ? ?

# 5 常见的需求 大问题-问题2



抓住需要当需求  
每天加量没尽头

# 常见的需求 5 大问题-问题3



计划没有变化快  
一天一版搞竞赛

# 5 常见的需求 大问题-问题4



原因结果倒了个  
测算不知怎么做

# 常见的需求 5 大问题-问题5



测算结果不满意  
抓耳挠腮找证据

# 什么是好需求？？？



汉室倾颓，奸臣窃命，主上蒙尘  
孤不度德量力，欲信大义于天下  
而智术浅短，遂用猖蹶，至于今日  
然志犹未已，君谓计将安出



# 什么是好需求？？？



**需求背景：** 汉室倾颓，奸臣窃命，主上蒙尘

**需求目标：** 孤不度德量力，欲信大义于天下

**具体问题：** 智术浅短，遂用猖蹶，至于今日

**期望结果：** 志犹未已

具体来说，数据分析的需求有3大分类



预测



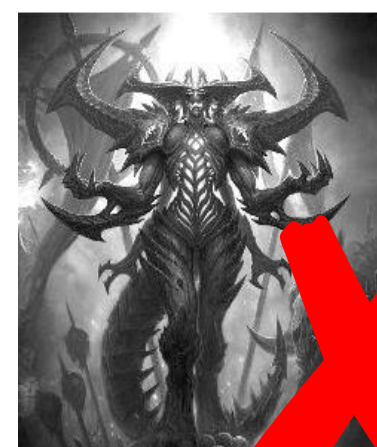
监控



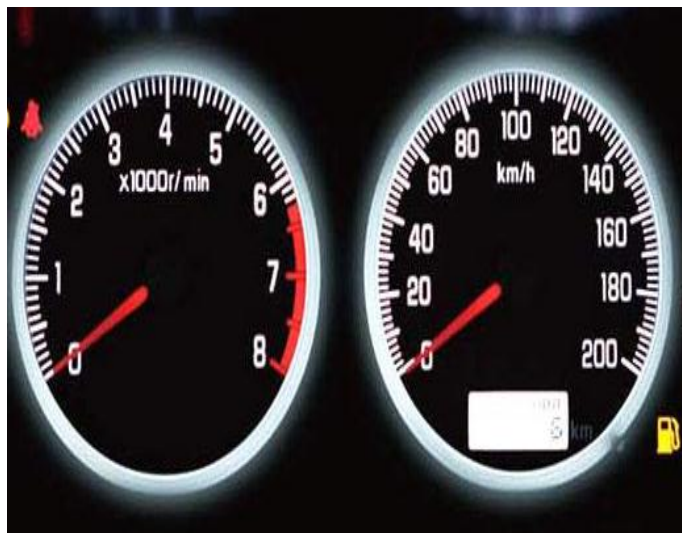
评估



预测







监控





评估



# 破局关键-问





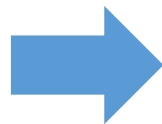
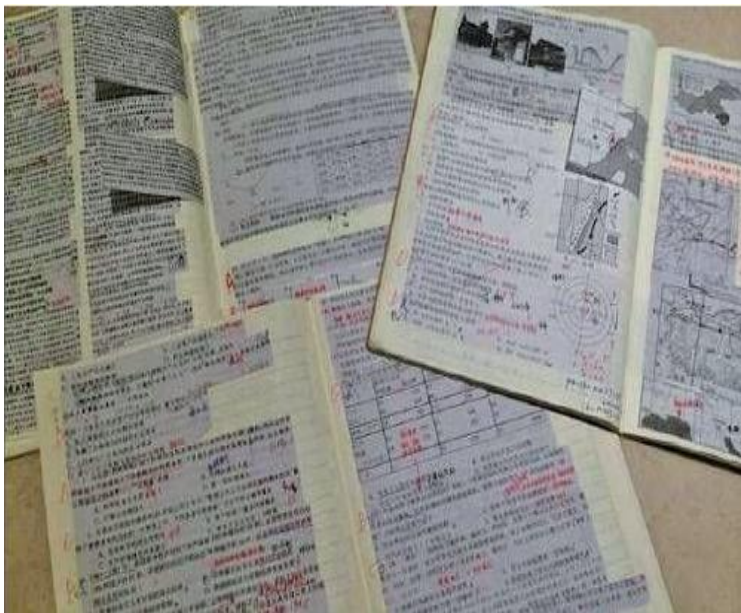
# 破局关键-多问

1. 直接对接的同事
2. 上下游部门同事
3. 一线的门店销售
4. 顾客
5. 同行业的小伙伴
6. 自己
7. 社区大牛
8. 陈老师

# 破局关键-敢问

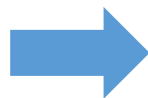


# 破局关键-能讲



## 破局成果

给我一个本月  
销售额数据



- ∅ 项目背景（为什么需要销售额？）
- ∅ 项目目标（我现在就告诉你销售额是3500，又怎样？）
- ∅ 工作内容（拿到数据以后你们要干什么事情？）
- ∅ 业务逻辑（为什么要这么干不是那么干）
- ∅ 成果期望（最后希望销售额是多少？）

## 实战案例1

### 电商网站-运营专员

“给我一个你们今天刷单数量的统计”

10分钟思考，你要怎样做？



## 实战案例2

### 第三方支付网站-风控专员

“给我一个今天通过审核的商户数据”

10分钟练习，你会怎样做？

搞清需求以后……



更容易达成目标

+

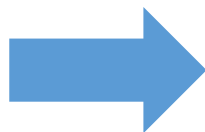


更容拒绝无理要求

搞清需求以后……



月薪3000的小专员

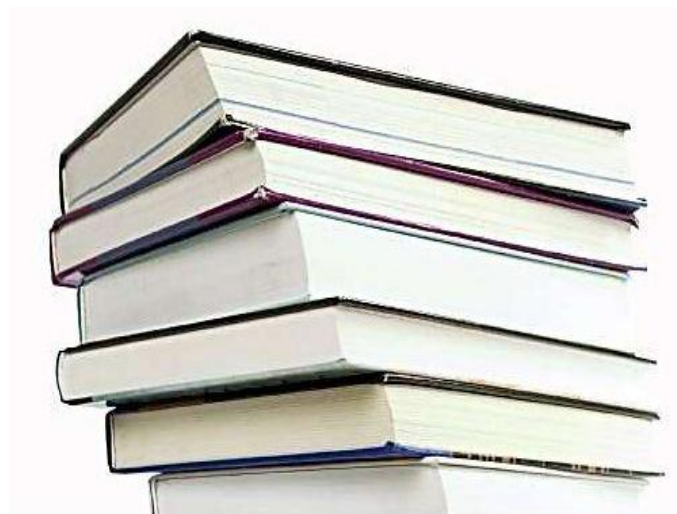


月薪15000的小主管

搞清需求以后……



方向感，成就感



方法论，经验多



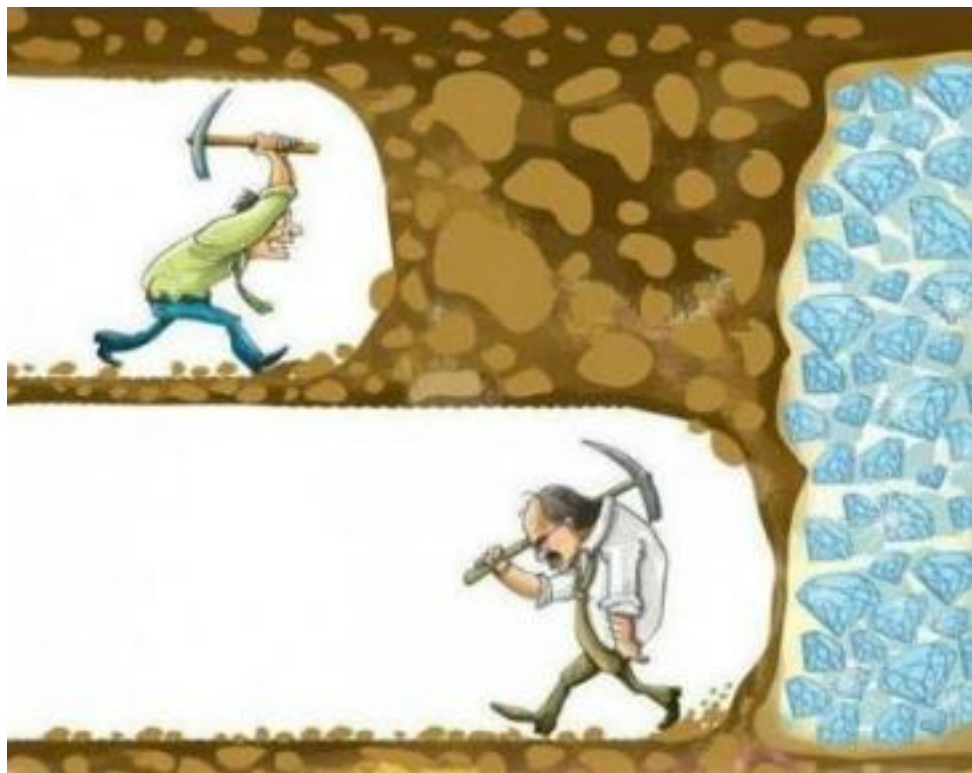
信心足，脸皮厚

继续提升，得更主动挖掘潜在需求

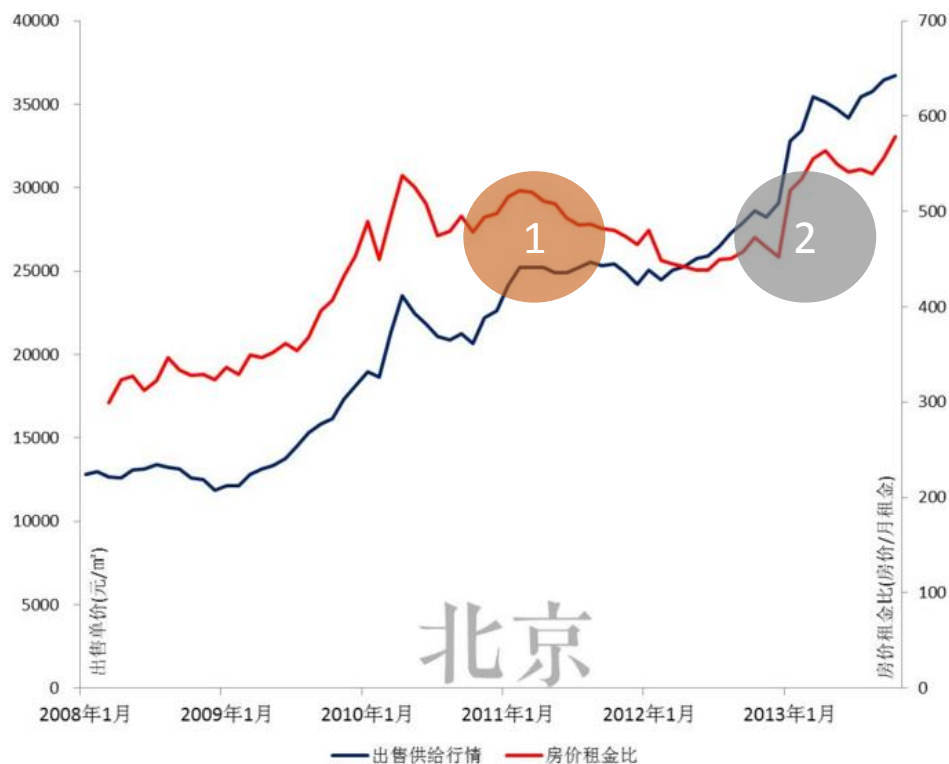




发觉潜在需求是一个**持续努力**的过程，不是灵光一现



# 发觉潜在需求三步：第1步，熟悉数据，察觉异常



早发现，早立功

晚发现，神经绷

“什么情况！快做深入分析！”

那种感觉就像：女生们留意到男生的手机……

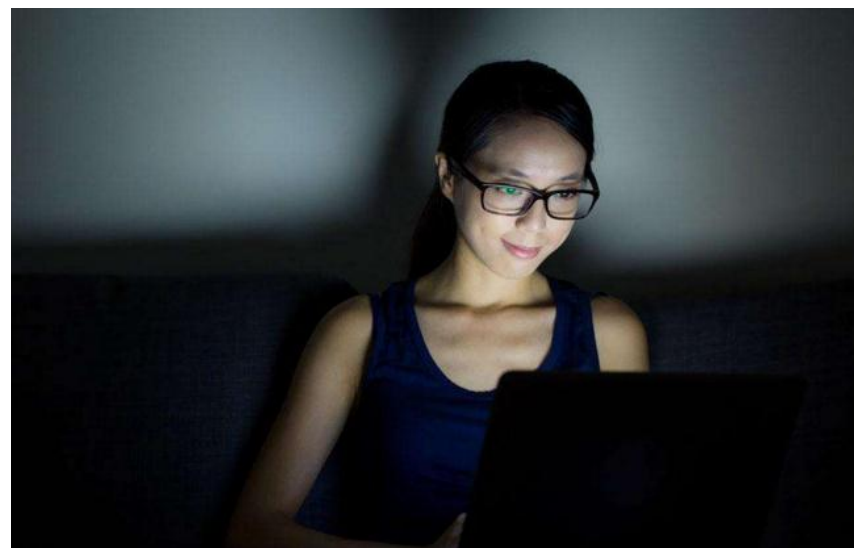


# 发觉潜在需求三步：第2步，高度敏感，反复求证



从最简答的假设  
可掌控的数据入手  
逐步深入

那种感觉就像：女生们八卦自己男朋友是否出轨……



## 发觉潜在需求三步：第3步，主动出击，验证真伪



初步锁定问题后  
与对应部门沟通  
是真是假拿出来走两步



那种感觉就像：





可能一开始无法命中，没有关系，继续积累



## 实战案例3

银行的积分礼品

“为啥本月多了500万”

驱动业务，得看你驱的是啥玩意



VS



驱动业务，得看你要驱到那里



VS

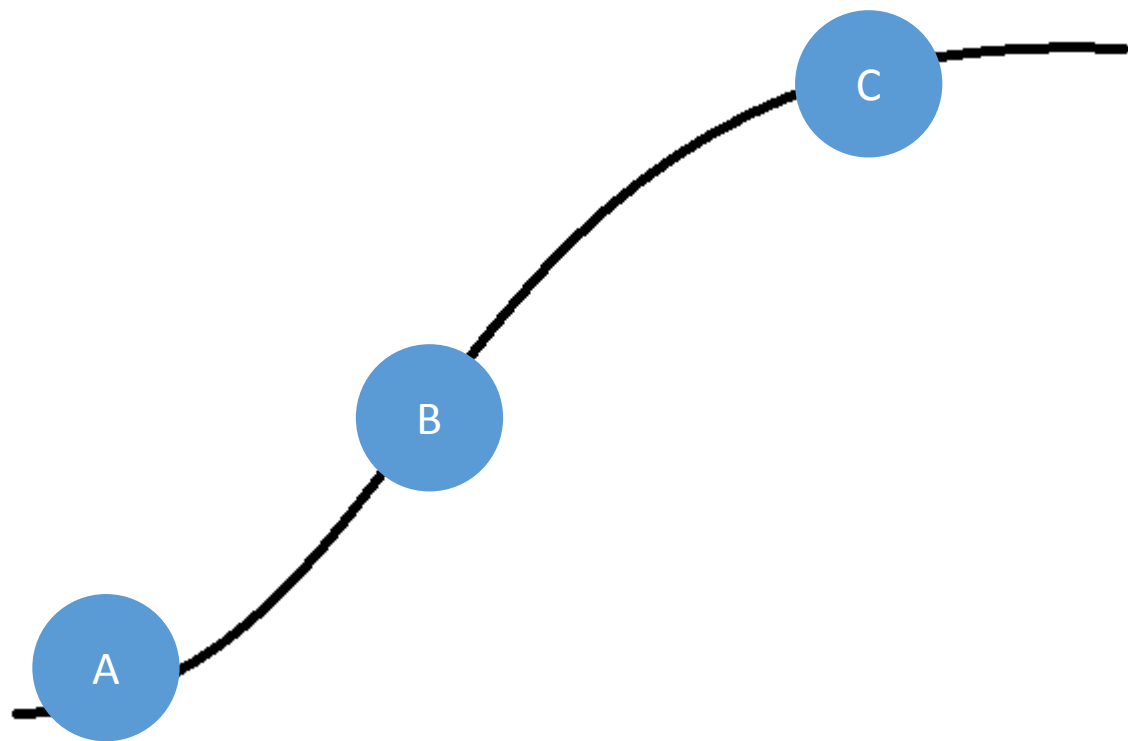




驱动业务，得看你是在跟谁说话



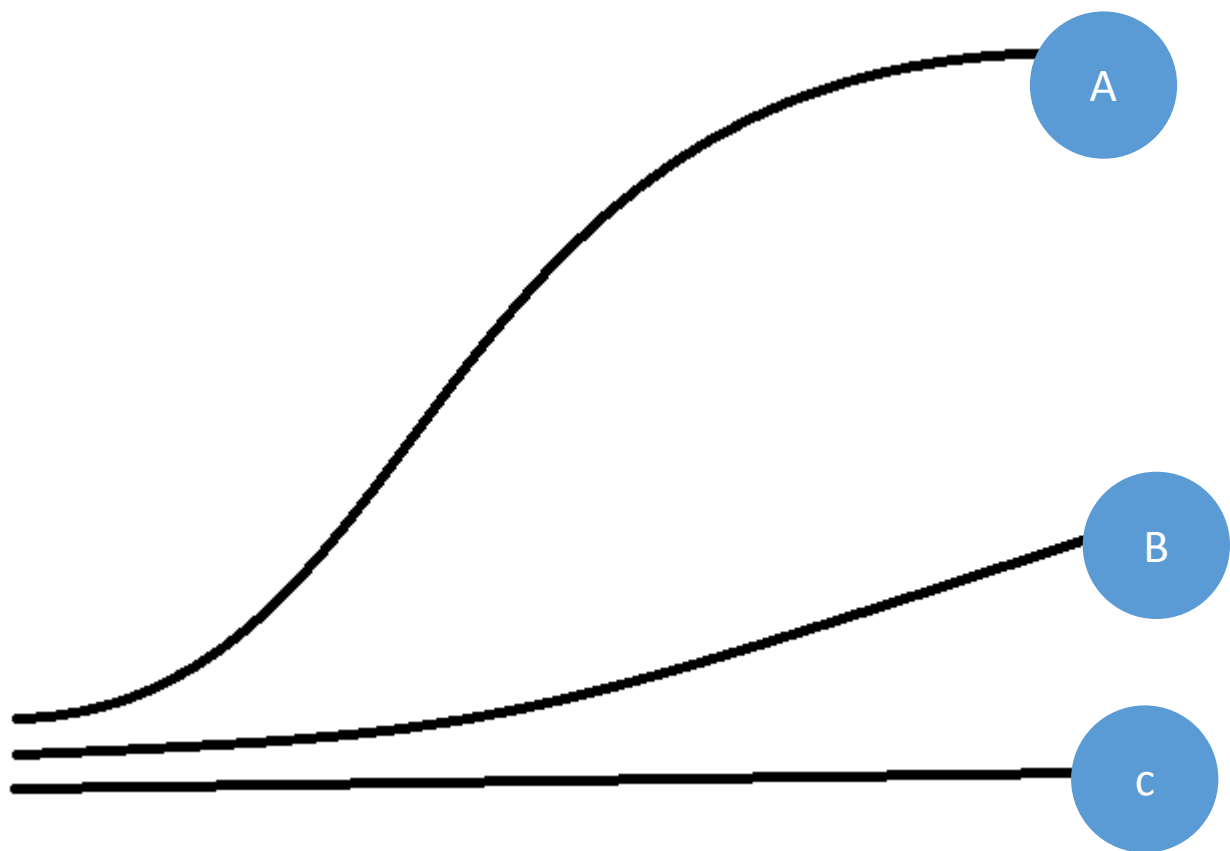
# 驱动业务，做一个简单的选择题



ABC三个点  
哪个适合分析介入？



# 驱动业务，做一个简单的选择题



ABC三条线

哪个适合分析介入？

驱动业务，做一个简单的选择题

A: 0 → 1

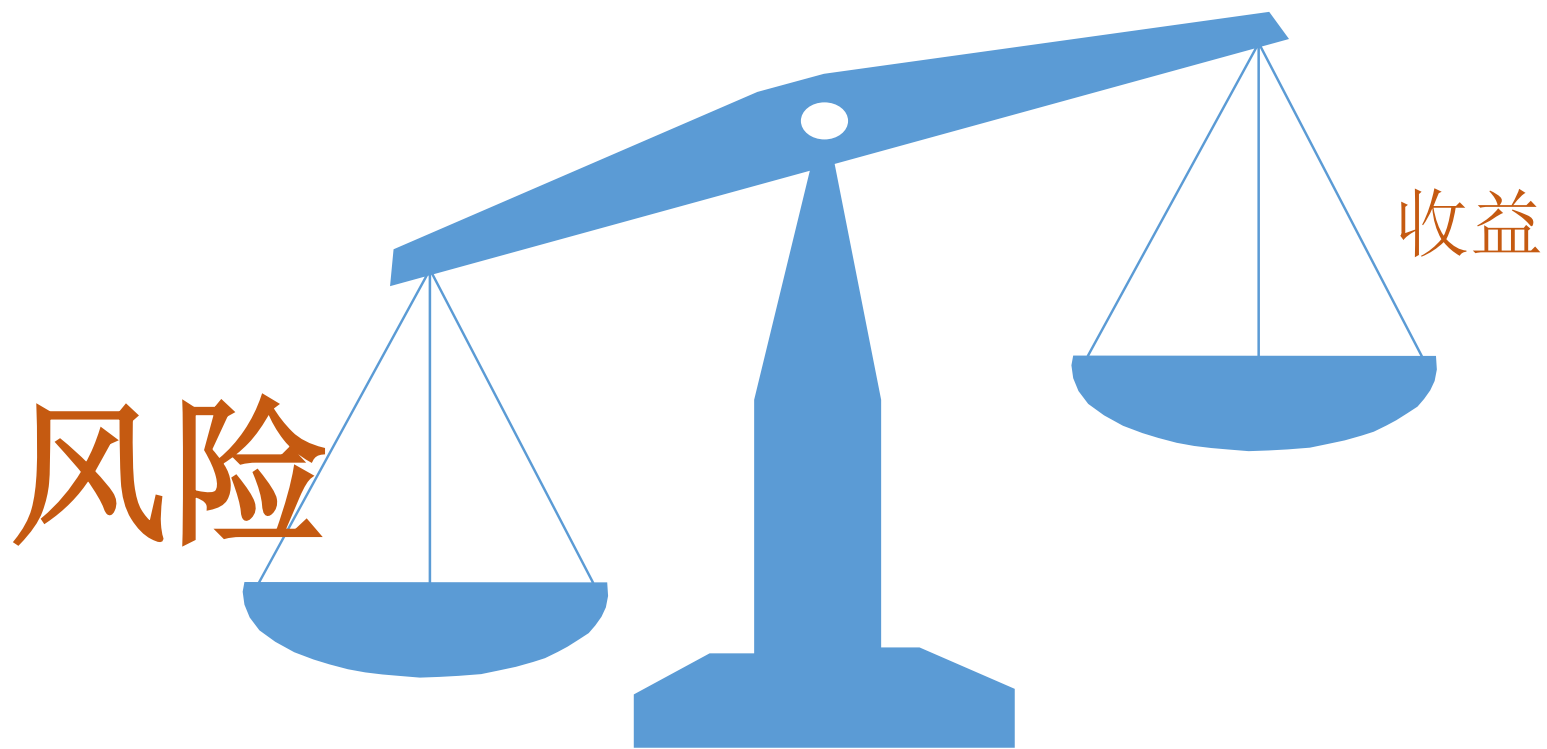
B: 10 → 60

C: 90 → 100

ABC三种情形

哪个适合分析介入？

为什么驱动业务，一定要选尚未起步的？



为什么驱动业务，一定要选容易体现效果的？



为什么驱动业务，一定要选听话的？





从0开始，树立标杆，合作推广

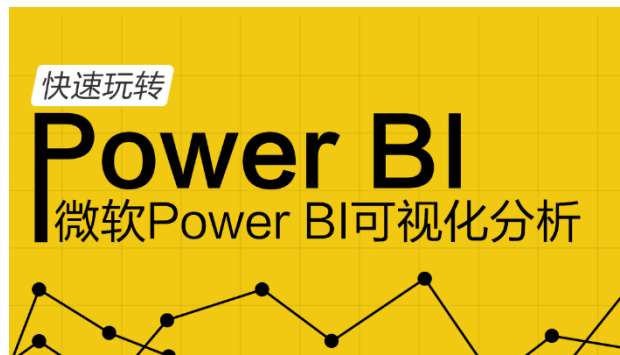




# 只要有标杆，不怕没生意



更多商业智能BI和大数据精品视频尽在 [www.hellobi.com](http://www.hellobi.com)



BI、商业智能  
数据挖掘 大数据  
数据分析  
R Python  
机器学习  
Tableau  
QLIKVIEW  
Hive Hadoop  
BIWORK  
BAO胖子 seng  
曹浩 贝克汉姆