



专注于商业智能BI和大数据的垂直社区平台

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

数据需求申请表

申请部门	部门一	联系电话	11111111	申请时间	2015-3-15																				
需求部门	主要负责人姓名/部门	需求完成时间																							
数据使用目的	主要解决客户或用户数据调整会话体系，需求说明，需求优先级和插入数据量等																								
数据内容/提交格式(请详细说明)																									
需求说明	<p>2015年1月，销售额为1000，总客户数2015年内消费满4次1000客户； 2015年4月，销售额为1000，总客户数2015年内消费满4次1000客户； 2015年7月，销售额为1000，总客户数2015年内消费满4次1000客户； 2015年10月，销售额为1000，总客户数2015年内消费满4次1000客户； 2015年12月，销售额为1000，总客户数2015年内消费满4次1000客户；</p>																								
备注说明	备注说明																								
备注说明(联系人姓名)	<table border="1"><tr><td>联系人姓名</td><td>人名一</td></tr><tr><td>联系人姓名</td><td>人名二</td></tr><tr><td>联系人姓名</td><td>人名三</td></tr><tr><td>联系人姓名</td><td>人名四</td></tr><tr><td>联系人姓名</td><td>人名五</td></tr><tr><td>联系人姓名</td><td>人名六</td></tr><tr><td>联系人姓名</td><td>人名七</td></tr><tr><td>联系人姓名</td><td>人名八</td></tr><tr><td>联系人姓名</td><td>人名九</td></tr><tr><td>联系人姓名</td><td>人名十</td></tr></table>					联系人姓名	人名一	联系人姓名	人名二	联系人姓名	人名三	联系人姓名	人名四	联系人姓名	人名五	联系人姓名	人名六	联系人姓名	人名七	联系人姓名	人名八	联系人姓名	人名九	联系人姓名	人名十
联系人姓名	人名一																								
联系人姓名	人名二																								
联系人姓名	人名三																								
联系人姓名	人名四																								
联系人姓名	人名五																								
联系人姓名	人名六																								
联系人姓名	人名七																								
联系人姓名	人名八																								
联系人姓名	人名九																								
联系人姓名	人名十																								



“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？？？



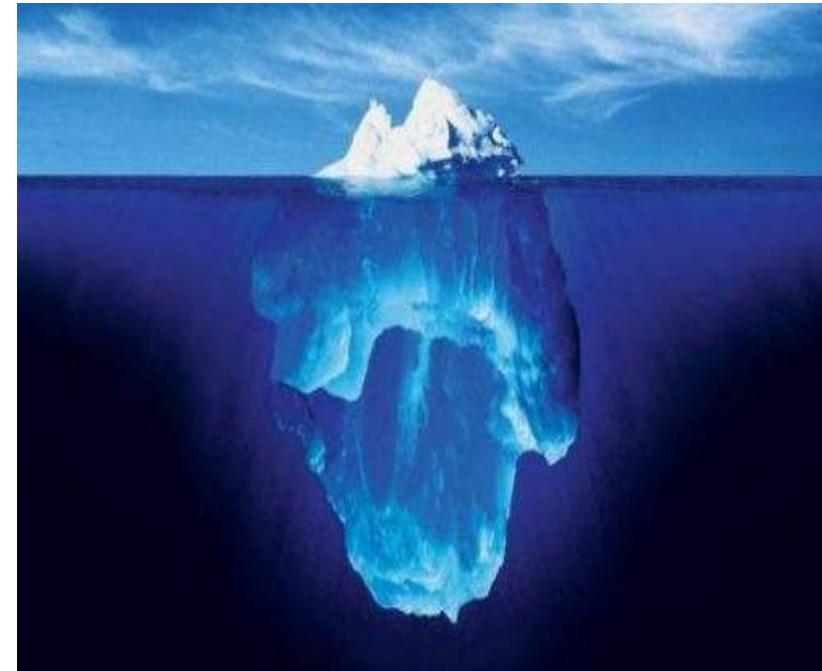
VS



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
？ ？ ？ ？

常见的需求

5 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

常见的需求

5 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



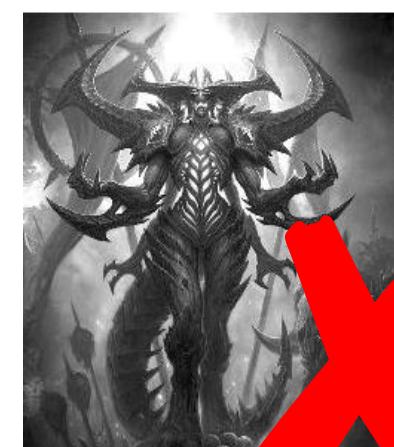
监控

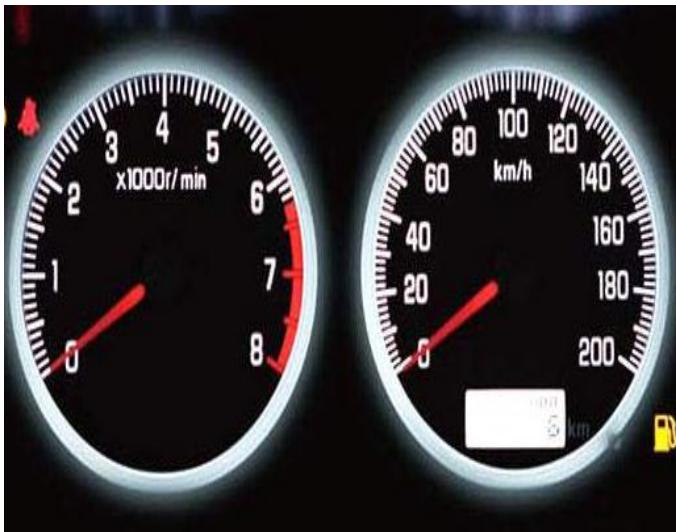


评估



预测





监控





破局关键-问



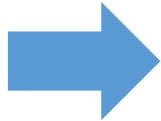
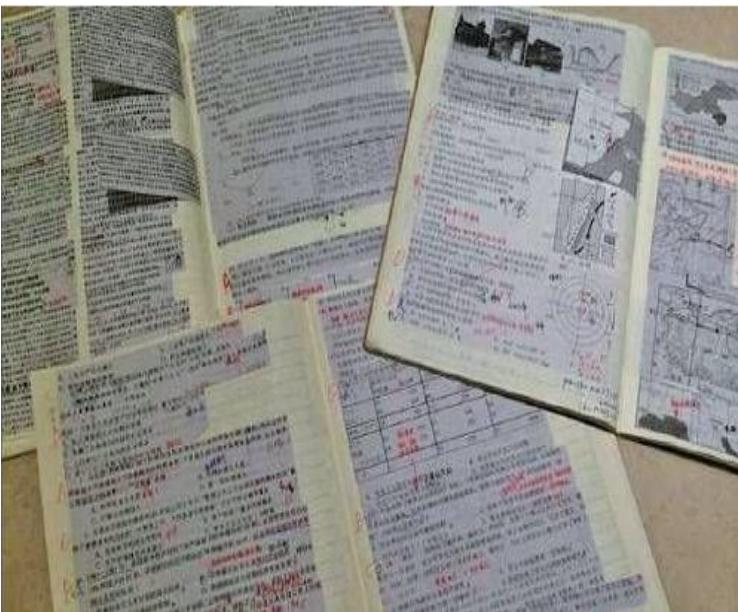
破局关键-多问

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

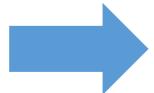
破局关键-敢问



破局关键-能讲



给我一个本月
销售额数据



破局成果

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



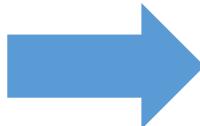
+



更容易达成目标

更容拒绝无理要求

搞清需求以后……



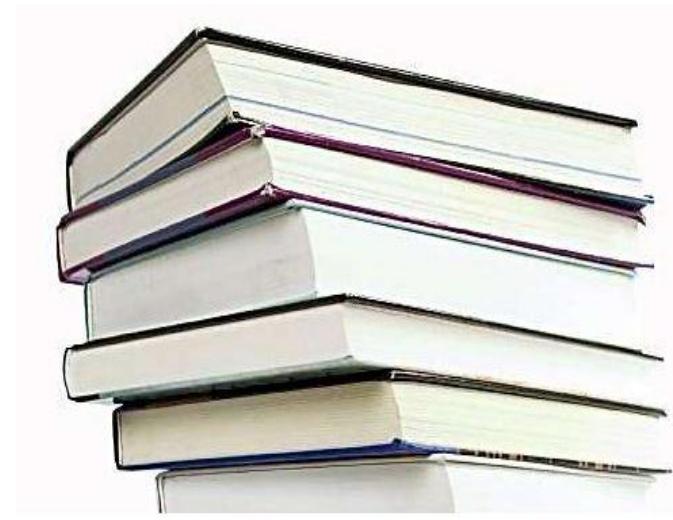
月薪3000的小专员

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

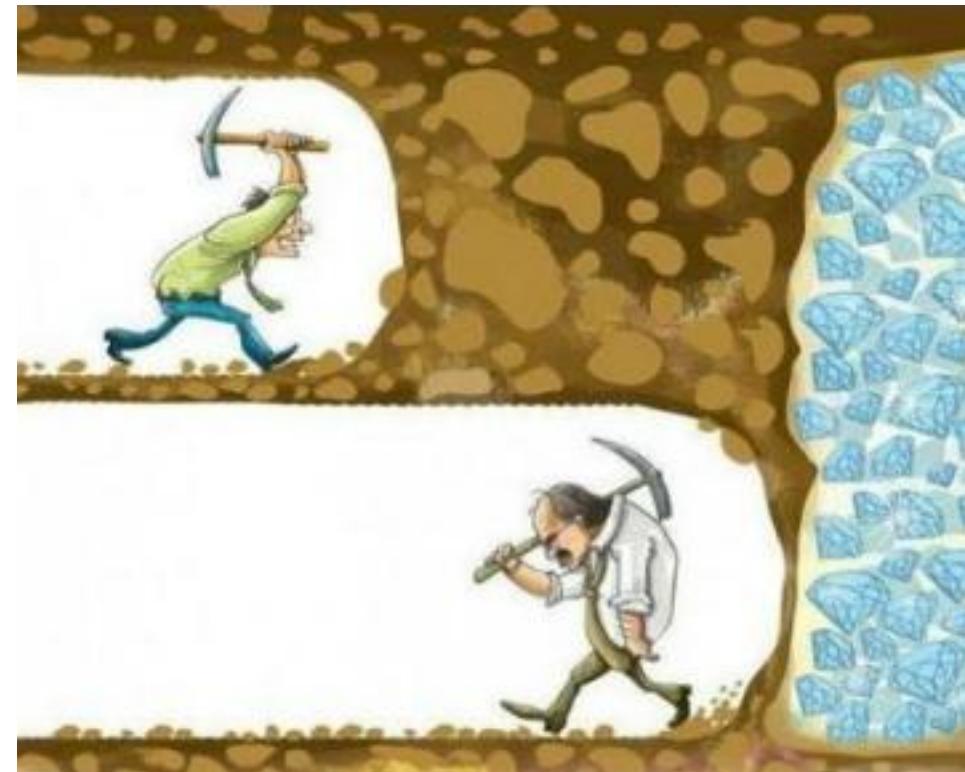


信心足，脸皮厚

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



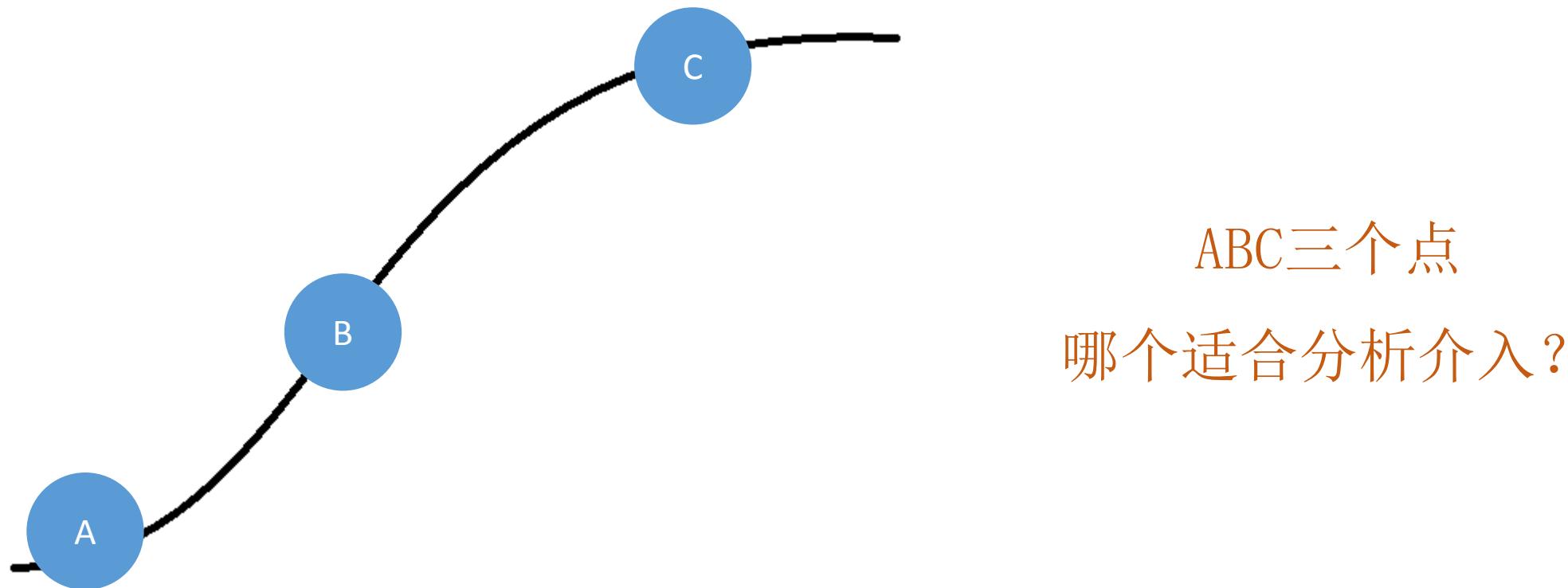
VS



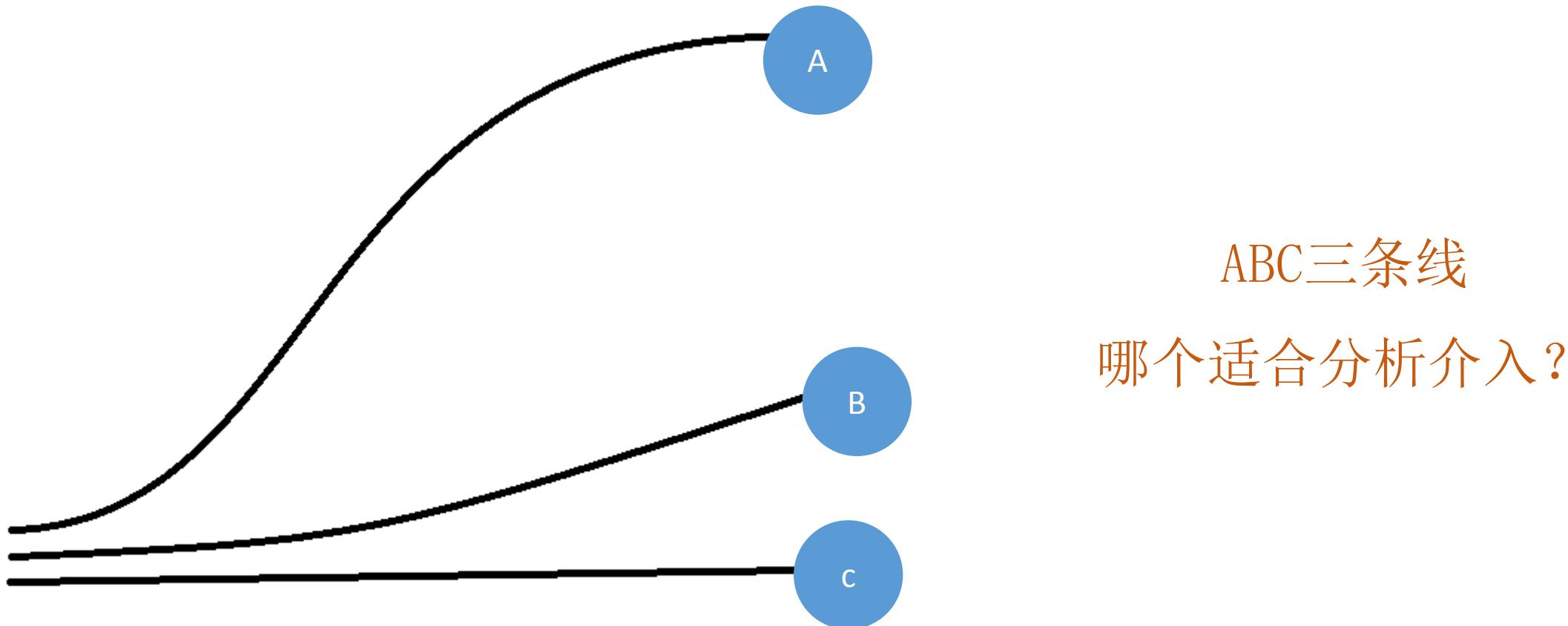
驱动业务，得看你是在跟谁说话



驱动业务，做一个简单的选择题



驱动业务，做一个简单的选择题



驱动业务，做一个简单的选择题

A: 0 → 1

B: 10 → 60 ABC三种情形
哪个适合分析介入？

C: 90 → 100

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



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
贝克汉姆
曹浩