

# 电子商务数据分析领域发展及人才需求

宝尊

2021.3



■ 企业数字化发展方向

■ 数据人才能力要求



01

# 企业数字化发展方向



# 企业数字化发展方向

- 电子商务企业经历**从信息化时代到数据化时代，再到进入智能化时代的发展**
- 为实现企业的长期领跑和可持续增长，企业必须快速提升自身精细化运营和数据分析洞察能力，借助电商较为透明的数字红利，率先跃升至数字化中高阶段，针对痛点找出具有先进性的数字增长解决方案



# 企业数字化发展方向

- 在信息化-数据化-智能化发展中，数据源呈现多元化、多层次，**需要被有效应用到企业发展中**
- 一方面为**企业自身拥有**，偏售后数据
- 一方面为**平台工具**（例如淘宝达摩盘/数据银行，抖音巨量引擎），偏售前数据

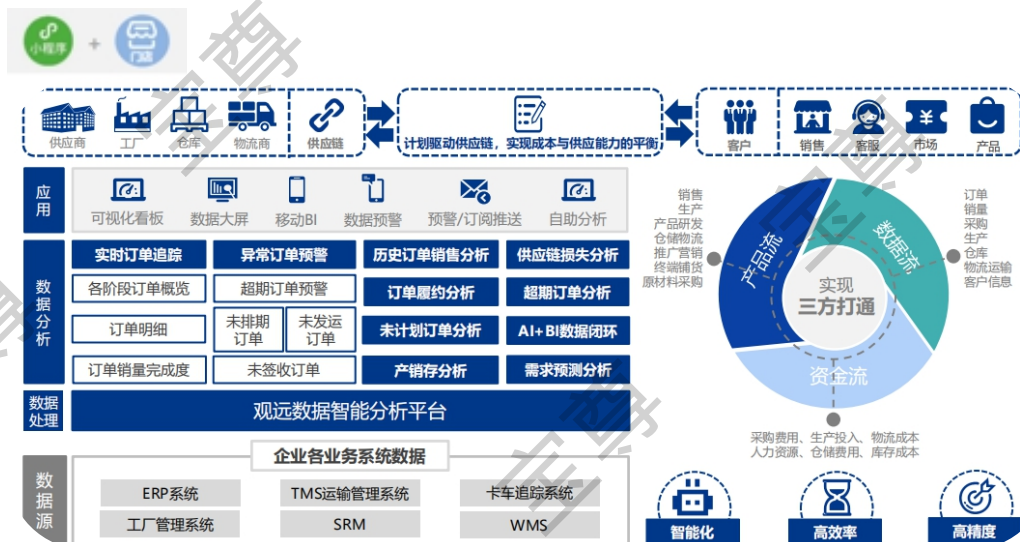
企业产生

拿到完整交易链路数据

平台

- 企业在整套运作流程中产生一系列数据
- 数据支配空间大，可溯源到单条信息
- 维度包含：商品、供应链、成交、用户维度+时间轴，购买频数、复购周期等

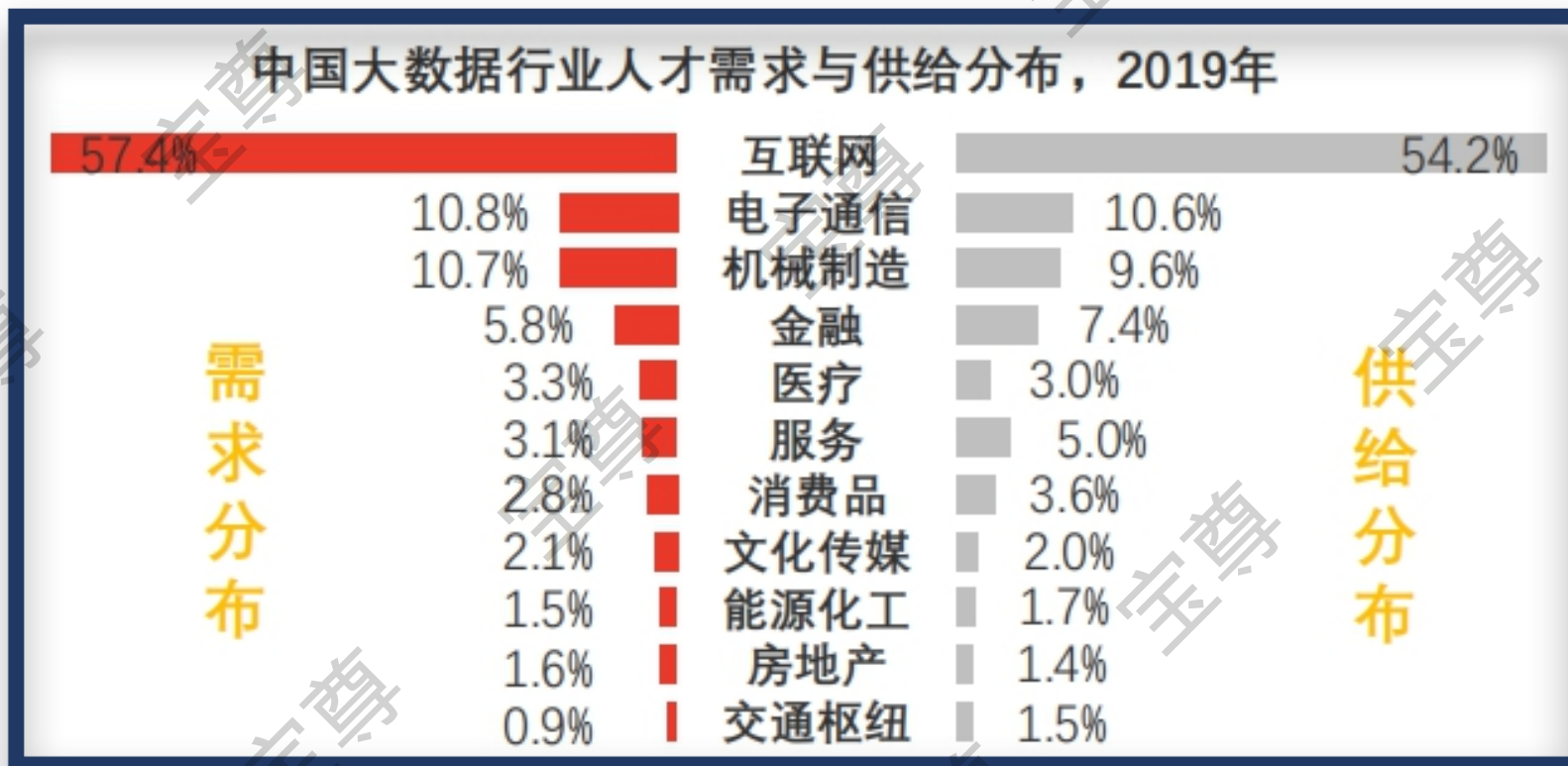
- 通过爬虫工具、第三方、直接找平台购买数据
- 数据为结果数据非明确数据而是汇总数据、标签数据，例如：淘宝给你开个工具-数据银行，利用这些平台给到的工具进行分析



# 企业数字化发展方向

## ➤ 大数据核心人才供需矛盾问题突出，行业面临人才短缺风险

- 尤其在互联网行业，在全球数据产生量呈现指数级增长的情况下，人才需求占据**57.4%**
- 据赛迪数据预测，2025年中国大数据人才缺口达230万人
- 目前，中国处于新旧动能转化提速期，大数据技术作为产业转型升级的底层基础工具，产业发展对大数据复合型人才的需求日益增加，但现有的人才培养数量和速度难以满足现实需求，大数据服务行业面临人才短缺风险



02

## 数字人才能力要求



# 企业数字化工具进阶要求

- 多元数据需要应用,让企业用数据, **总结复盘过去**, 并且**有效预测未来**
- 电子商务数据人才需要具备工具能力, **有效率、有业务逻辑、可视化、自动化**去处理杂乱无章的数据

表格工具

(excel)

- ✓ 表格化能力
- ✓ 报表一体化

自建模型  
应用

## ✓ 企业自己的数据模型:

- 例如: 企业自己的电商销售逻辑模型, 会考虑多指标因素综合作用, 确定年度销售目标如何达成 (包含销售的变因+老店新店+增长趋势+店铺7层级升级逻辑+新品发布节奏+类目情况+平台流量规则组合)
- 进销存模型.....

## ✓ 平台数据模型:

- 阿里的AIPL-FAST模型、AARRR模型
- 抖音的O-5A-GROW模型
- 京东的4A模型.....

算法建模

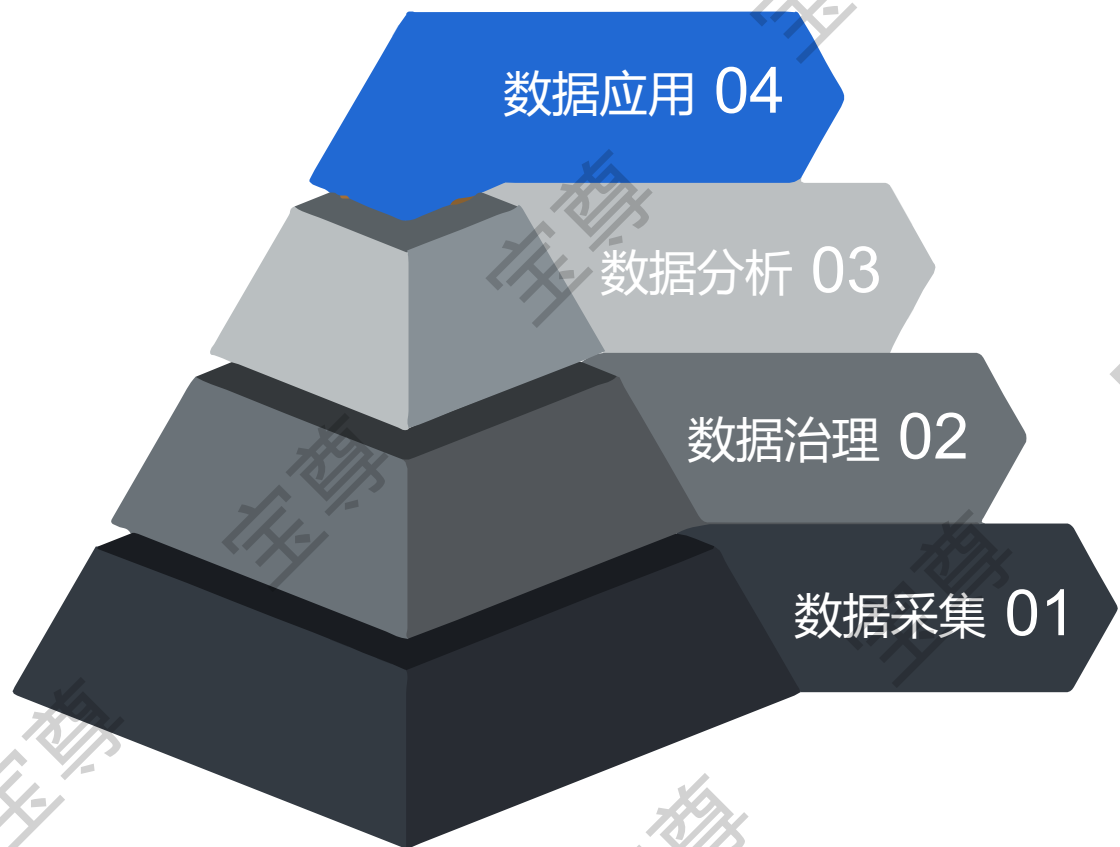
## ✓ 基于算法的机器自动模型应用

- 例如**智能仓配**服务: 例如根据消费者购买的收货地址、历史配送情况确认快递配送商、确认从哪个仓库发货发什么货, 从而提升用户体验



# 企业数字化人才梯队要求

单方面能力已经无法满足电子商务数据人才的要求，需要**数字+营销双重技能提升**，将数据应用到业务指导上



01

- 完善数据结构,把数据做大
- 养成数据入库的意识和机制

最基础

02

- 数据治理：基于现有的数据，有逻辑性的组合起来，提高数据质量,把数据做精

03

- 整合、拼装，数据同源同维
- 利用企业自身模型/平台模型算法，通过逻辑规则变成有价值的数据分析

04

- 数据应用需求：内部效率的提升、判断下一个增长趋势
- 数据应用场景：指标化、标签化

懂业务

# 企业数字化人才梯队要求

## 数据应用举例-数据指标化、标签化，为最终销售做提升

例如：通过多个指标获取数据结论，做画像进行标签说明，并通过大量标签和指标交叉，可以洞察人群

### BEFORE

**访客：**我想要买冰箱，但是进店后店主推给我的不是冰箱，我得仔细找才能找到，如果不容易找到就换家店看看

**商家：**跳失率提升、点击率下降、转化率下降

想买冰箱      想买空调      想买风扇



### AFTER

**访客：**我想要买冰箱，进店后立即看到了几款不同的冰箱；在页面中非常方便就能找到，我的需求很快就能被满足

**商家：**跳失率下降、点击率提升、转化率提升

想买冰箱      想买空调      想买风扇



旗舰店2.0个性化人群页面设置





感谢倾听

宝尊