Бауманский учебный центр «Специалист»

Программа курса Инструментарий бизнес - аналитика: практикум

Код курса: **БИАН2**

Тема	Ак. часов

Модуль 1. Инструменты получения исходных данных
 	
• какого рода информация подлежит выяснению, как происходит сбор и обработка информации;
• техники проведения исследования:
  ◦ количественные исследования;
  ◦ качественные исследования;
• фокус группы;
• интервьюирование;
• текст как объект исследования;
• сенсорные данные;
• машинные данные;
• фиксация изображений.
• **Практикум:** Выбор и обоснование инструментов получения исходных данных в зависимости от поставленной задачи.
	2

Модуль 2. Инструменты "классического" анализа • техники проведения экспериментов; • экспериментальное проектирование, A/B-тестирование; • визуальная аналитика; • корреляционный анализ; • сценарный анализ; • прогнозирование / анализ временных рядов; • регрессионный анализ; • линейное программирование; • факторный анализ; • когортный анализ; • метаанализ; • анализ изображений, видео- и аудиоматериалов; • моделирование методом Монте-Карло. • **Практикум:** Выбор и контекст применения инструментов "классического" анализа в зависимости от поставленной задачи	**4**
Модуль 3. Инструменты финансовой аналитики • прогнозная аналитика по продажам; • анализ затрат и доходов; • анализ факторов ценности; • анализ акционерной стоимости; • финансовые показатели: прибыль, рентабельность, активы и капиталы, коэффициенты. • **Практикум:** Выбор и контекст применения инструментов финансовой аналитики в зависимости от поставленной задачи.	**1**

Модуль 4. Инструменты рыночной аналитики • анализ размера рынка • анализ рыночных тенденций • прогнозирование спроса • анализ конкурентов • анализ ценообразования • анализ маркетинговых каналов • маркетинговые показатели: темп роста рынка, цена за лид, коэффициент конверсии, он-лайн вовлеченность и прочие • **Практикум:** Выбор и контекст применения инструментов рыночной аналитики в зависимости от поставленной задачи.	**2**
Модуль 5. Инструменты клиентской аналитики • анализ сегментации клиентов • анализ ценности клиента • анализ каналов продаж • анализ удовлетворенности клиентов • анализ оттока / привлечения клиентов • веб-аналитика • клиентские показатели: показатели лояльности, удовлетворенности, прибыльности, вовлеченности. • **Практикум:** Выбор и контекст применения инструментов клиентской аналитики в зависимости от поставленной задачи	**2**
Модуль 6. Инструменты кадровой аналитики • анализ результатов работы сотрудников • анализ профессиональных способностей • анализ приобретения компетенций • анализ текучести кадров • анализ каналов найма сотрудников • анализ удовлетворенности сотрудников • кадровые аналитические показатели: доход на одного сотрудника, индекс удовлетворенности, коэффициент текучести, средний стаж, окупаемость инвестиций в обучение и прочие. • **Практикум:** Выбор и контекст применения инструментов кадровой аналитики в зависимости от поставленной задачи	**2**
Модуль 7. Инструменты операционной аналитики • анализ цепочки поставок • анализ проектов / продуктов / программ • анализ загрузки производственных мощностей • анализ эффективности использования ресурсов • анализ обнаружения случаев мошенничества • операционные показатели: коэффициент использования ресурсов, полнота и своевременность поставок, логистический цикл, отклонения по срокам / стоимости, качественные показатели и прочие • **Практикум:** Выбор и контекст применения инструментов операционной аналитики в зависимости от поставленной задачи.	**1**

Модуль 8. Инструменты стратегического анализа
 	
• Бенчмаркинг и анализ рынка
• SWOT-анализ
  ◦ модель анализа PESTLE
  ◦ модель «Пять сил Портера»
  ◦ модель анализа HEPTALYSIS
• Анализ возможностей бизнеса
  ◦ форсайт-анализ
  ◦ матрица Ансоффа
• Сбалансированная система показателей
• Организационное моделирование
• Моделирование скоупа
 	
Практикум: Выбор и контекст применения техник стратегического анализа в зависимости от поставленной задачи
	2

Аудиторная нагрузка в классе с преподавателем	**16 ак.ч. + 16 ак.ч. самостоятельно**

По окончании обучения на курсе проводится итоговая аттестация. Аттестация проводится в виде теста на последнем занятии или на основании оценок практических работ, выполняемых во время обучения на курсе.

Контакты центра

Для частных лиц
+7 (495) 232-32-16

Для организаций
+7 (495) 780-48-44

E-mail
info@specialist.ru