

1

数据分析方法 论

数据分析方法论

PEST分析法

5W2H分析法

逻辑树分析法

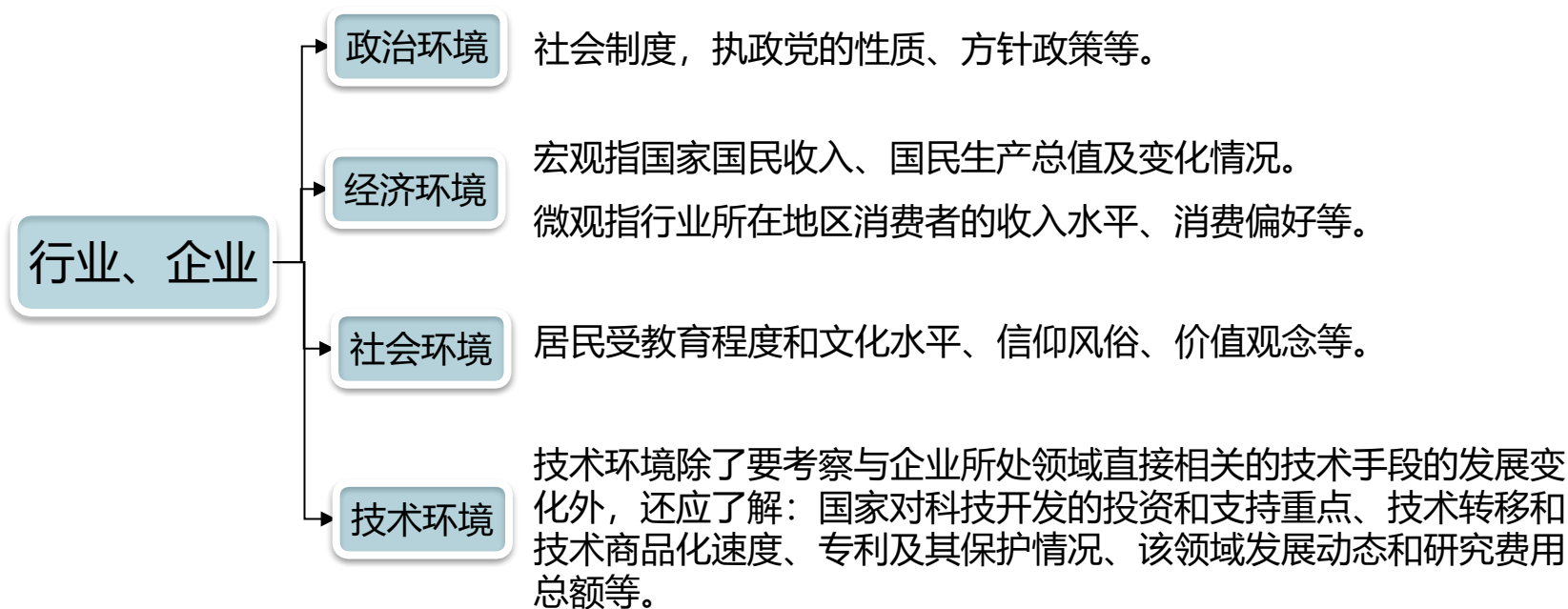
4P理论

用户行为理论

PEST分析法 -- 概念

➤ PEST分析法 (主要用于行业分析)

PEST是指对政治 (Political)、经济 (Economic)、技术 (Technological) 和社会 (Social) 这四类影响企业的主要外部环境因素进行分析。一般用于对宏观环境的分析，由于行业和企业自身的特点和经营方式，分析的具体内容可能会稍有差异。



PEST分析法 -- 案例

吉利收购 沃尔沃

政治

- 国际关系：瑞典是最早同中国建交的西方国家；瑞典首相和中国政府对此事持鼓励态度
- 政策干预：我国实行“走出去”战略；国内政策性银行加大对境外投资支持力度；国家出台的《汽车产业调整和振兴规划》明确指出：“以结构调整为主线，推进汽车企业兼并重组。”

经济

- 国际经济环境：2008金融危机使沃尔沃市场雪上加霜，销售量下滑的情况十分严重。
- 国内经济环境：金融危机对中国影响较小。2008年吉利在国内的销售增长远远高于行业标准。

社会

- 从社会角度来看，中国的汽车行业的发展前景是远大的，汽车市场也是远未达到饱和
- 从民族文化来看，我国国内民族意识高涨，人们在买汽车时，会优先选择购买国产汽车。
- 广大民众的支持

技术

- 我国汽车行业技术层面与国外有很大差距
- 我国加大金融对对外高新技术投资的支持
- 吉利从2007年开始战略转型，提出了不打价格战，要以品牌、技术、品质、服务赢市场，对于沃公司的收购恰能补充在技术方面的不足。

5W2H分析法 -- 概念

➤ 5W2H分析法 (用户行为分析、业务专题分析)



5W2H分析法 -- 引申义

What

- 有什么目的
- 要准备什么
- 要什么协助
- 有什么风险

When

- 何时开始
- 何时结束
- 何时是关键节点

Where

- 何处做
- 何处开始
- 何处结束

Why

- 为何做（是否可以省去）
- 为何这种方法做（有无更简便方法）
- 为何这种结果（下次能否避免）

Who

- 由谁主导
- 由谁监督
- 由谁协助

How

- 过程如何监控
- 如何提高效率
- 如何实施

5W2H分析法 -- 引申义

How Much

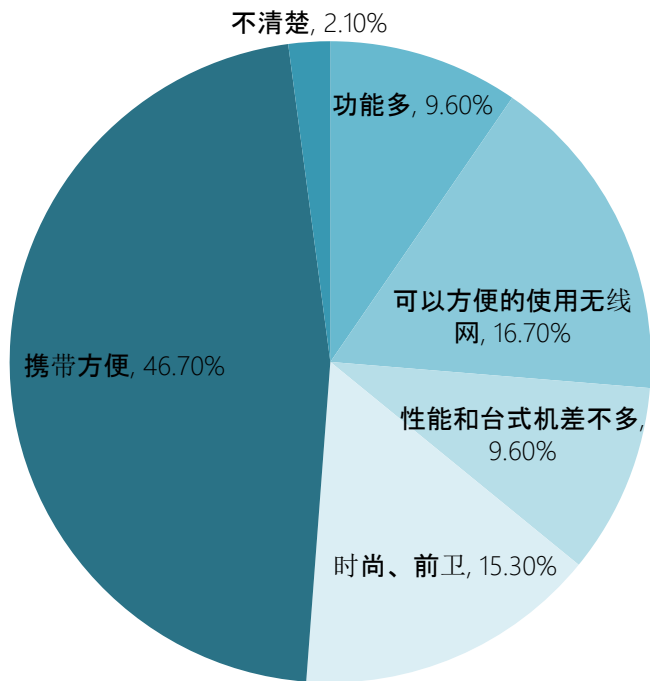


- 做多少
- 做到什么程度
- 花费多少
- 可节约多少
- 费用产出比多少

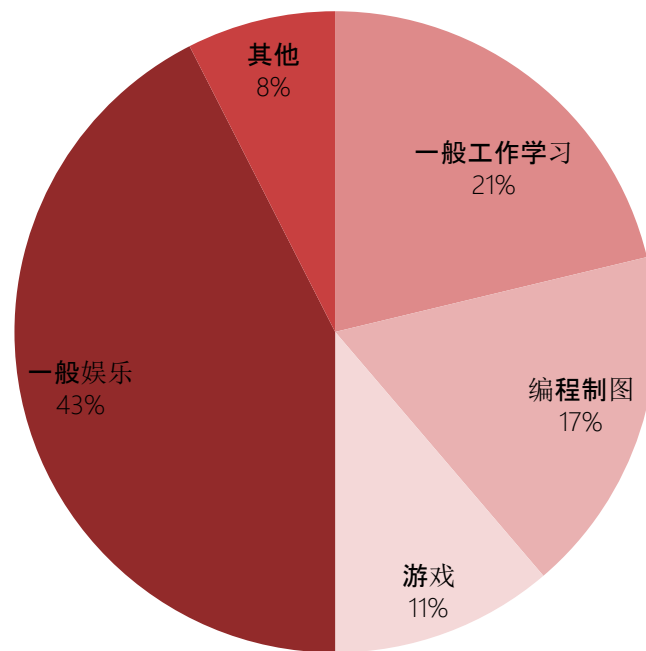
5W2H分析法 -- 案例

产品：学生笔记本电脑

选择笔记本原因



用途分布



5W2H分析法 -- 案例

Why

大学生对笔记本电脑需求很大

What

较高配置；外形简洁、颜色多样；轻便

Where

从笔记本的性能、价位、适合人群入手

When

在上代笔记本电脑的余温中

Who

某IT公司产品经理

How

技术与美工协作，确保品质和效率

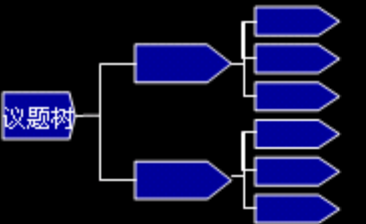
How Much

学生消费能力不强，定价不能过高，参考其他品牌

逻辑树分析法 -- 概念

➤ 逻辑树分析法（业务问题专题分析）

逻辑树分析法是将一个已知问题当成树干，然后考虑这个问题和哪些问题有关。每想到一点，就给这个问题所在的树干加一个树枝，并标明树枝代表什么问题。逻辑树主要是帮助你理清自己的思路，不进行重复和无关的思考。

类型	描述	作用	什么时候使用
	<ul style="list-style-type: none">• 将一项事物细分为有内在逻辑联系的副议题	<ul style="list-style-type: none">• 将问题分解为可以分别处理的利于操作的小块	<ul style="list-style-type: none">• 在解决问题过程的早期，这时还没有足够的可以形成假设的基础
	<ul style="list-style-type: none">• 假设一种解决方案，并确认足够必须的及足够的论据来证明或否定这种假设	<ul style="list-style-type: none">• 较早集中于潜在的解决方案，加快解决问题的进程	<ul style="list-style-type: none">• 当对情况有足够的了解，能提出合理的假设
	<ul style="list-style-type: none">• 说明可能的决策和相关的决策标准之间的联系	<ul style="list-style-type: none">• 确认对目前要做的决定有关键意义的问题	<ul style="list-style-type: none">• 当对事务及其结构有良好的理解，并可以将此作为沟通工具

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/767134002016006154>