

智慧营销：营销部门数字化转型指南



[智慧营销：营销部门数字化转型指南_下载链接1](#)

著者: (美) 阿黛尔·斯威特伍德 (Adele Sweetwood)

出版者:机械工业出版社

出版时间:2019-1

装帧:

isbn:9787111613367

今天，数据分析正在驱动着巨大的变革，这不仅体现在营销工作本身的变化上，也体现在营销部门组织架构、人才队伍、领导风格和运行方式等诸多方面。为此，营销负责人需要解决很多问题：如何打造一个数据分析驱动的营销组织；如何确定合适的组织架构和人才配备，加强与IT、财务和销售部门的沟通对话；如何创建统一的客户视图等。

本书由数据分析领域领导者SAS公司全球营销负责人基于其第一手实践经验著述，书中以SAS及联想、Visa等一流企业营销部门的转型为例，告诉你营销部门怎样在思维模式（从被动到主动）、人才队伍（从传统到现代）、组织架构（从割裂到整合）、领导风

格（从响应到敏捷）方面进行变革，以更好地利用数据分析技术构建智慧营销体系，获取和留存更多的客户，促进销售的高效增长。

书中包含SAS公司营销部门建立的一整套转型理论、方法和实践，为现代营销部门的转型提供了很好的建议和实用的指导。

作者介绍:

阿黛尔·斯威特伍德（Adele Sweetwood）

数据分析领域领导者SAS全球营销高级副总裁。

她在市场营销领域耕耘将近30年，深知现代营销的重中之重是以客户为中心，充分利用数据分析全方位了解客户，并根据客户行为展开针对性营销，推动销售业绩增长。

在她的带领下，SAS营销部成功转型为分析驱动型组织，客户互动率提升40%，数字营销结果提升50%，营销部对公司销售收入的贡献率高达70%，客户满意度高达92%以上。

译者简介

蒋春丽

北京工业大学外国语学院教师，硕士研究生毕业，主攻方向为外语教学与文学。曾公派赴加拿大访学。从事大学英语教学18年，拥有丰富的教学经验和较强的科研能力，主持或参与多项各级科研项目，发表论文十余篇。

蒋顺利

资深营销专家，清华大学MBA，擅长全渠道整合营销，注重用数据分析驱动增长。拥有近20年品牌管理和市场营销工作经验，先后在BMC、SAS、Informatica等领先企业负责大中华区的营销管理工作。担任SAS大中华区市场总监期间，在本书作者的带领下，参与并推动了SAS营销部向分析型组织的转变。

目录: 目录

推荐序

前言 在数据分析时代打造智慧型营销部门

第1章 客户决策过程已经改变 / 1

第2章 采用数据分析型思维模式：从被动到主动 / 23

第3章 调整营销组织架构：从割裂到整合 / 67

第4章 培养人才和技能：从传统到现代 / 111

第5章 领导数据分析型营销部门：从响应到敏捷 / 147

结论 下一步：采取行动 / 181

职位描述样例 / 185

注释 / 198

致谢 / 199

• • • • • (收起)

标签

营销自动化

营销

数据

网络营销

数据化转型

商业

数据科学

战略

评论

一本数据分析驱动型营销组织的指导手册。从公司角度在思维模式、组织架构、人才队伍、领导力四个方面给出了指导跟建议。虽然是从公司的视角架构的全书，但可以直接用的take
aways也是非常丰富了。合上书的那刻真的是受到了鼓舞，那种自己的假设被印证，并且已经有人正在实践还有不错效果的感觉简直是太燃了！

对于从PR、广告、社群、新媒体等新认识数字化营销的朋友是个普及自动化营销martech的好教材。已经是数字营销人士也可以看吧，重捋一下思路。

[智慧营销：营销部门数字化转型指南_下载链接1](#)

智慧营销：营销部门数字化转型指南 [下载链接1](#)