



Data Analytics in Sales and Targeted Marketing

• Təlimçinin adı:
Kamal Mirzəyev

• Təlimin müddəti:
48 saat (2 ay)

• Təlimin qiyməti:
350 azn (aylıq)

• Tələbələr üçün
(təqaüd ilə)
300 azn (aylıq)

Niyə data təhsili üçün
DATA SOCOOLU seçməlisiniz?



Layihə Əsaslı Tədris

Analitikanı sıfırdan - Fərdi İnkışaf Planının hazırlanmasından sonda iş və ya təcrübə ilə təmin etmək mərhələsinə qədər pilləli şəkildə öyrənəcəksiniz.



Proaktiv Mentorluq

Tədris müddətində təmin olunan proaktiv mentorluq zəifliklərinizin inkişafı, sistemli öyrənməniz və iş dünyası üçün imkanlar yaradacaq.



Vahid Sertifikatlaşdırma

Dərsləri müvəffəqiyyətlə başa vuraraq təsdiqlənmiş sertifikat əldə edəcəksiniz. Təlimlərin sonunda uyğun beynəlxalq sertifikatları əldə edə bilərsiniz.



Karyera Mərkəzi

Onlarla Data SoCool tələbəsi hazırda aparıcı şirkətlərdə və dövlət qurumlarında çalışmaqdadırlar. Növbəti siz ola bilərsiniz.



Təlim Haqqında

Artıq ənənəvi marketing effektivliyini itirir və data driven marketing günün biznes dünyasının tələbinə çevrilir. Həmçinin, satışın daha düzgün şəkildə analiz edilməsinin, data üzərində optimallaşdırılmasının faydalarını görən şirkətlər artıq bütün satış proseslərini də data əsaslı formalasdırmaqdadırlar. Data Analytics in Sales and Targeted Marketing dərslərinə qoşulmaqla, data əsaslı müştəri segmentasiyası, kampaniyaların hazırlanması, marketing bütçəsinin formalasdırılması, müştərilərin loyallığının təmin olunması, kontent hazırlanması, məhsul təkmilləşdirilməsi və bu kimi marketing və satışın əhatə etdiyi bütün komponentlərdə data üzərində qərar verməyi praktiki şəkildə öyrənəcəksiniz!



Təlimin Metodu

Təliminin metodu əsasən Sales və Targeted Marketing üçün Data Analitikasını və Modelləşdirmənin beynəlxalq praktikasını özündə birləşdirir. Təlim birbaşa onun auditoriyası üçün nəzərdə tutulmuşdur və Data Analitikası sahəsində ən müasir program təminatlarını və satış və marketing modellərinin işləmə mexanizimini özündə birləşdirir. Təlim müddətində iştirakçılar yalnız nəzəri bilikləri deyil, həmçinin praktiki tapşırıqlarla mövzuları daha effektiv mənimşəyəcəklər. Təlim boyunca iştirakçılara tam mentorluq dəstəyi göstəriləcək və sonda təsdiqlənmiş(verified) sertifikatlar veriləcəkdir.



Təlimçi Haqqında

Kamal Mirzəyev, Qafqaz Universiteti İqtisadiyyat və İdarəetmə fakültəsinin baki-lavr dərəcəsini kafedra birincisi və fərqlənmə diplomu ilə bitirmişdir. Avropa Birliyinin Erasmus KA1+ programı çərçivəsində İtaliyanın L'Aquila universitetində təhsil almış və universiteti ən yüksək qiymətlərlə tamamlamış eyni zamanda Azərbaycan Dövlət İqtisad Universitetində Strateji İdarəetmə ixtisası üzrə magistr dərəcəsini fərqlənmə diplomu ilə tamamlamışdır. Kamal Mirzəyev bir çox şirkətlərdə Data Analitikası üzrə baş mütəxəsis, şöbə rəhbəri və departament rəhbəri vəzifələrində çalışmışdır. Hal-hazırda Kapital Bank ASC-də Data Modeling üzrə Menecer vəzifəsində çalışır və universitetlərdə tədris prosesini həyata keçirir.



TƏLİMÇİ
Kamal Mirzəyev

Təlimin Programı

1 INTRODUCTION TO DATA ANALYTICS IN SALES AND TARGETED MARKETING

- Data Types
- Basic Statistical Concepts
- Introduction to Data Mining Process
- Descriptive Analytics
- Normal Distributions
- Introduction to Inferential Statistics
- Confidence Intervals for Decision Making Process
- Inferential Statistics through Hypothesis Tests
- Professional Reporting Skill

2 JOURNEY FROM DATA TO VALUE WITH SQL

- Introduction to SQL and Basics of SQL Types
- Aggregate Functions
- Joins and Set Operations
- Understanding Select Statement
- Sorting Data Using Order By Clause
- Count, Sum, Min, Max, Avg, and Group
- Cross Joins, Inner Join, Outer Join, Self-Join

3 DATA ANALYTICS AND REPORTING WITH POWER BI

- General workflow in Microsoft Power BI
- Importing Data Sets (Excel, CSV, SQL, R)
- Merging and Appending Datasets
- Basic Visualization Tools (Stacked Bar Chart, Pie Chart and etc.)
- Importing other Visualization Tools
- Types of Reporting and Building Consistent Dashboards (Sales, KPI, Marketing, Targeted Channels)
- Managing Relationship
- SQL Joins Proceedings
- Basic DAX Formulas
- Sharing Reports on Web and Power BI Service

4 CONVERTING DATA TO MONEY WITH SALES ANALYTICS

- Identifying the Right Sales Channels
- Future Sales and Revenue Prediction
- Sales Churn Prevention Modeling
- Cross-Sell Recommendations
- Lead Targeting for Sales Channels

- Advanced Lead Scoring for Sales Channels
- Customer Personas & Profiling for Sales Channels
- Product Development for Sales Channels
- Procurement Budget Optimization through Sales Analytics
- Establishing Professional Sales Dynamic Dashboards

5 JOURNEY FROM DATA TO VALUE WITH TARGETED MARKETING

- Marketing Budget Optimization for Sales Channels
- Marketing to the Right Audience
- Lead Targeting on Marketing Strategies
- Real-Time Interaction Marketing
- Customer Loyalty Prevention Modeling
- Matching Marketing Strategies with Customers
- Content Strategy Creation Based on CB
- Camping Management process Based on CB
- Maximization of Customer Lifetime Value (CLV)
- Establishing Professional Targeted Marketing Dynamic Dashboards



Data SoCool data sahələrində ixtisaslaşmış tədris mərkəzi olaraq bu sahələrdə ölkəmizdə iş dünyası ilə təhsil arasında mövcud olan mütəxəssis boşluğununu doldurmaq üçün dərslər tədris etməkdədir. Hazırda sıfırdan, pilləli tədris, təcrübəli ekspertlərdən ibarət komanda, Avropa standartlı təlim məkanı sahib olmaqla və məzunların qurumlara yönləndirilməsi ilə məşğul Karyera Mərkəzinə sahib olmaqla ölkənin data təhsili sektoruna liderlik edir. Bu gün onlarla Data SoCool məzunu müxtəlif qurumlarda çalışırlar.

Univerium, Bakıxanov küçəsi 37, Bakı 1008
tel: +994 50 597 12 27
www.data.edu.az
trainings@data.edu.az

