BLACKBIRD FOR TRAINING

تحليل البيانات لتجربة العملاء

5 – 9 أبريل 2027

مدريد (إسبانيا)

تحليل البيانات لتجربة العملاء

المرجع: 299871_321830 **التاريخ:** 5 – 9 أبريل 2027 **المكان:** مدريد (إسبانيا) **الرسوم:** GBP 5200

مقدمة

في بيئة الأعمال التنافسية اليوم، يعد فهم وتحسين تجربة العملاء CX أمرًا أساسيًا للنجاح. تعليقات العملاء هي إحدى الأدوات الأكثر قوة للحصول على رؤى حول تفضيلات العملاء وسلوكياتهم ونقاط الألم لديهم. ومع ذلك، يعد تحليل هذه البيانات الخاصة بالعملاء بشكل فعال هو المفتاح لاتخاذ قرارات مستنيرة يمكن أن تحسن بشكل كبير من رضا العملاء. تم تصميم هذه الدورة التي تمتد لخمسة أيام لتزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات اللازمة لتحليل بيانات العملاء بشكل فعال، وتحديد نقاط الألم، واتخاذ قرارات قائمة على البيانات لتحسين تجربة العملاء. من خلال مزيج من النظرية، والتمارين العملية، ودراسات الحالة، سيتعلم المشاركون كيفية الاستفادة من تقنيات تحليل تجربة العملاء لفهم عملائهم بشكل أعمق وتحسين تجربتهم العامة.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- فهم أهمية تحليل البيانات في تحسين تجربة العملاء CX.
- الحصول على فهم شامل لمصادر بيانات العملاء وطرق جمعها.
- اكتساب تقنيات تحليل البيانات لاستخراج رؤى العملاء ومعالجة نقاط الألم الخاصة بهم.
- تعلم كيفية تصور وعرض بيانات العملاء بشكل فعال لتحقيق نتائج قابلة للتنفيذ.
- تمكين المشاركين من تطبيق اتخاذ القرارات المستندة إلى البيانات لتحسين رضا العملاء.
- تعزيز القدرة على قياس تأثير تحسينات تجربة العملاء باستخدام تحليل تجربة العملاء.

محاور الدورة

اليوم الأول: مقدمة في تحليل البيانات لتجربة العملاء

- فهم دور تحليل البيانات في CX: استكشاف أهمية رؤى العملاء في تشكيل استراتيجيات تجربة العملاء.
- نظرة عامة على مصادر وأنواع بيانات العملاء: تعلم حول مصادر تعليقات العملاء المختلفة مثل الاستطلاعات والمراجعات ووسائل التواصل الاجتماعي.
- مقدمة في أدوات وتقنيات تحليل البيانات: التعرف على الأدوات والتقنيات المستخدمة في تحليل تجربة العملاء لاستخراج رؤى قيمة.

اليوم الثاني: جمع البيانات ومعالجتها

- استراتيجيات جمع البيانات الفعالة: تعلم كيفية جمع تعليقات العملاء و بيانات تجربة العملاء بدقة.
- تقنيات تنظيف البيانات ومعالجتها: فهم كيفية تنظيف ومعالجة بيانات العملاء لضمان جودتها واتساقها.
- ضمان جودة البيانات واتساقها: استكشاف أهمية الحفاظ على بيانات العملاء عالية الجودة وتوحيد المعلومات.

اليوم الثالث: تقسيم العملاء وإنشاء الملفات الشخصية

- أهمية تقسيم العملاء: تعلم كيفية تعزيز قدرتك على استهداف العملاء المناسبين من خلال استراتيجيات مخصصة.
- طرق تقسيم العملاء: استكشاف تقنيات تقسيم العملاء المختلفة بناءً على رؤى العملاء وسلوكياتهم.
- إنشاء ملفات تعريف العملاء للتسويق الموجه: تعلم كيفية تطوير ملفات تعريف العملاء التي توجه استراتيجيات التسويق والخدمات الفعالة.

اليوم الرابع: تحليل مسارات العملاء

- رسم مسارات العملاء: استكشاف كيفية رسم مسارات العملاء لفهم النقاط والتحديات التي يواجهها العميل في طريقه.
- تحديد نقاط الألم والفرص: استخدام تحليل تجربة العملاء لاكتشاف المجالات التي يمكن تحسينها في مسار العميل.
- تطبيق تحليل البيانات لتحسين مسارات العملاء: الاستفادة من رؤى البيانات لتحسين كل مرحلة من تجربة العميل.

اليوم الخامس: تصور البيانات والتقارير

- تصور بيانات العملاء لاستخراج الرؤى: تعلم كيفية استخدام تقنيات تصور البيانات لعرض رؤى العملاء بشكل واضح.

إنشاء لوحات معلومات وتقارير مؤثرة: اكتشاف كيفية إنشاء تقارير تعليقات العملاء ولوحات تحكم قابلة للتنفيذ للمسؤولين.

التواصل مع أصحاب المصلحة بناءً على البيانات المستخلصة: تعلم كيفية نقل النتائج والتوصيات بشكل فعّال إلى أصحاب المصلحة لدفع تحسينات تجربة العملاء.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

إتقان تحليل تجربة العملاء: اكتساب فهم عميق حول تحليل تجربة العملاء، بما في ذلك كيفية تحليل تعليقات العملاء واستخدامها لتحسين رضا العملاء.

تحسين اتخاذ القرارات: تعلم كيفية اتخاذ قرارات مستندة إلى البيانات سيكون لها تأثير مباشر على تجربة العملاء وجودة الخدمة.

مهارات عملية: اكتساب مهارات لتصور وعرض رؤى العملاء بشكل فعّال، مما يساعد فريقك أو مؤسستك على اتخاذ قرارات قابلة للتنفيذ.

التسويق الموجه والشخصنة: تعلم كيفية تقسيم قاعدة عملائك لاستهدافهم بحملات تسويقية أكثر تخصيصًا باستخدام رؤى العملاء.

تعزيز ولاء العملاء: من خلال تحليل تعليقات العملاء ومعالجة نقاط الألم، يمكنك بناء علاقات أقوى مع العملاء وتعزيز ولائهم.

الخاتمة

تعد دورة تحليل البيانات وتجربة العملاء فرصة تعليمية أساسية لأي شخص يتطلع إلى فهم وتحسين رضا العملاء من خلال رؤى العملاء و اتخاذ القرارات المستندة إلى البيانات. من خلال إتقان تقنيات تحليل تجربة العملاء، ستكتسب مهارات قيمة في جمع وتحليل وتصور تعليقات العملاء، مما يتيح لك إنشاء تجارب أكثر تخصيصًا وفعالية لعملائك. سواء كنت في مجال خدمة العملاء أو التسويق أو العمليات التجارية، ستوفر لك هذه الدورة الأدوات اللازمة لتحويل استراتيجيتك في تجربة العملاء بناءً على رؤى العملاء القابلة للتنفيذ. لا تفوت الفرصة لتعزيز قدرة مؤسستك على تقديم خدمة استثنائية للعملاء بناءً على تعليقات العملاء المستخلصة من البيانات.

سجل الآن لبدء تحويل استراتيجية تجربة العملاء الخاصة بك!