

# CPBA 商业分析师职业技能认证培训

Certified Professional in Business Analysis (CPBA)

## 证书概要

CPBA 是 Certified Professional in Business Analysis 的简称，由中国信息协会市场研究业分会、中经数研究院联合发布。

在不断变化的商业环境中，我们通过一系列的商业研究包括但不限于行业研究，市场竞争研究、消费者研究、政策研究、公司研究、产品研究等，来帮助企业、职业经理人和一线员工去解决某些特点场景下的具体的商业问题，从而做出正确的决策来确保企业发展。

### 中国信息协会市场研究业分会

我国的市场研究业从 80 年代中期起步，已经形成一个专门的行业类别。随着改革进程的不断深入，对市场研究服务的需求越来越强烈，行业不断扩展壮大。专业公司已达 2000 余家，其他有此职能部门的组织和企业可达上万家。

为加强行业自律、行业交流，促进行业发展，业内百余家市场研究研究机构，于 1998 年召开首次行业会议，成立全国市场研究协会筹备委员会。

2001 年 2 月经中华人民共和国民政部正式批准成立“中国信息协会市场研究业分会”。

英文名称：CIIA Marketing Research Association 缩写为：CMRA

截止至 2022 年 1 月，益普索（中国）咨询有限公司、艾瑞市场咨询股份有限公司、拜耳医药保健有限公司、知乎商务咨询（上海）有限公司、中国传媒大学调查统计研究所、复旦大学市场调研中心、中国人民大学调查技术研究所、江苏省统计调查服务行业协会等均为 CMRA 的会员单位。

### 中经数（北京）数据应用技术研究院

中经数（北京）数据应用技术研究院，于 2017 年在北京注册成立，是一家集体股份制企业，从事大数据技术服务等相关业务。目前专家由大数据、区块链、人工智能、物联网、市场研究等领域 60 位专家，其中博士及博士后 12 人，教授 20 人，副教授 10 人，企业顾问 18 人。为政府、企业及高校提供数据相关业务咨询及技术服务，开设高新技术培训课程。

- 成立宗旨：为企事业单位培养和选拔优秀数据分析技能人员，提高数据分析从业人员的业务素质和专业技能；
- 成立背景与现状：自 2004 年国家统计局教育中心与教育部考试中心创办调查分析师考试项目以来，始终致力于国内市场调查与分析人才的培养、考核和选拔，截止 2017 年，全国在册调查分析师达 55800 多名；
- 组织编写《数据分析》、《数据挖掘》、《机器学习》等系列教材；并组织国家统计局部门、科研院所、金融机构、大数据企业及相关行业协会专家制定并完善了中国数据分析师《BDA 数据分析职业技能等级标准》，强化了数据分析理论与计算机技术结合及行业案例应用三维一体的大数据分析人才培养理念；
- 通过向高等院校、行业协会组织推广实施《标准》，为政府和各类企事业单位培养数据管理、数据分析、数据挖掘、数据洞察方面复合型专业人才。

## 能力培养



图 1. CPBA 能力培养

## 适合对象

- 目前正在做市场、运营、财务、销售、项目经理、产品经理、运营、人事、审计、行业研究等岗位的人；
- 想要成为商业分析师、项目需求分析师的人；
- 目前正在做技术编程、架构师等，想具备商业分析能力，成为复合型人才的人；
- 想提升商业分析能力，结构化思维的大学生。

### 为什么商业分析很重要？

(1) 企业需要：国内外的知名企业包括：华为、字节跳动、大众汽车、普华永道、辉瑞制药、宝洁等等都开设了商业分析师、经营分析师、业务分析师等相关岗位；

(2) 工作需要：在工作中，通过对客户、竞争对手、供货商、工作人员和投资者进行有效的商业分析可以得到更可靠的分析结果，从而得到更好的决策；

(3) 职业发展需要：通过商业分析可以迅速获得业务需求领域知识、流程、方法、模板与工具，来提升解决商业问题的效率和质量，获得更好的成果，从而带来更佳职业发展机会；

# 关于考试

考试形式：上机考试

考试费用：1200 元

考试内容及内容：

表 1. 考试内容

科目	题型	题量	分值	时长	方式
商业分析理论	单选	60*1	100	120分钟	闭卷
	多选	40*1			
商业案例分析和测算题	综合应用	5*20	100	120分钟	闭卷
商业分析报告	报告	/	100	10天	开卷

考试后可以获得：

证书、推荐信（理论选择科目与综合应用实操科目均分达 80 分以上，同时商业分析报告科目达 85 分以上可获由官方出具的优秀学员认证信，有效期 1 年）、作品集。



图 2. CPBA 证书样式展示



图 3. 往期 CPBA 优秀学员认证

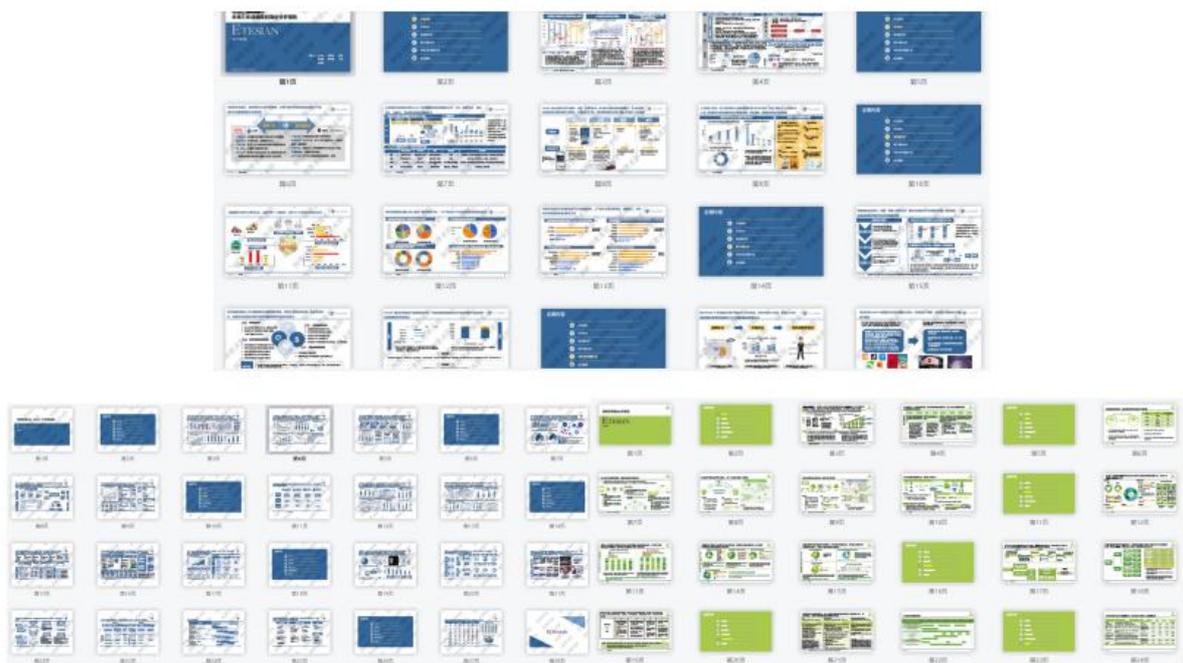


图 4. 往期学员优秀商业分析报告作品集展示

## 报考方式

CPBA 商业分析师是需要通过授权的招生单位才可以报考。

## 培训概况

**培训方式：**线上培训-60 学时（含培训视频和实战任务）+模考

**培训周期：**5 周

**培训费用：**2999 元（不包括考试费用）

## 培训目标

帮助从事市场、运营、产品经理、HR、财务、项目管理等从业人员，通过实战来解决具体商业问题，获取商业分析能力。

## 培训内容

- 认识商业分析的能力和 value；
- 商业分析的基本思维；
- 商业分析的实战能力；
- 商业分析报告。

## 课程研发导师

**Leon**

**课程主讲师**

曾在全球知名管理咨询公司，担任商业分析师；

为多家快消公司、金融公司、互联网公司提供战略和运营咨询；

擅长系统化梳理企业的战略和运营问题，把握企业战略目标与要求，针对性解决企业战略和运营问题。

**Mandy**

**课程教研顾问**

前国际四大会计师事务所经理、头部房地产公司资深高级财务数据分析经理、市场研究协会会员；

负责过数家互联网上市公司项目千万级数据处理与分析；

头部房地产公司千亿级三年战略规划项目核心成员；

美国杜克大学 MBA；

CPA 中国注册会计师、GMAT760 高分。

**张老师**

**课程教研顾问**

在全国 To3 的互联网公司，担任商业数据分析专家；

阿里巴巴天池竞赛前三名；

曾参与电商交易转化、物流效率提升、供应链风险控制、生产数字孪生平台等项目。

Laila

课程教研顾问

曾任花旗银行亚太客户群中国区主管；  
花旗银行内部认证《Presenting with Impact》课程讲师；  
杜克大学 MBA 期间，曾获德意志银行投行部和高盛财富管理实习 Offer。

# CPBA 培训 具体安排

表 2. 培训课程安排表

-特别说明：CPBA 培训课程会定期迭代，CPBA 运营中心会在每日通知和更新最新的培训课程				
所属周期	模块	课程标题	亮点	
第一周	商业分析基础认知	商业的基础概念	什么是商业 什么是商业模式 常见商业词汇及解释	
		商业分析的权力	具备全局观念，理解宏观环境，市场需求，公司能力，竞争情况 理解业务价值，站在全局观的基础之上，每个部分的战略价值 例如，作为合规/风控部门，是否能发挥促进增长的战略价值？ 具备高效的定性和交付能力，以假设为驱动，结果为导向的分析和表达习惯	
		学生为什么要学商业分析	具备判断能力，模型建立，关键驱动要素识别，判断业务价值 未来时代发展需要懂商业分析的人，不被时代淘汰；行业、岗位及个人职业发展的需求 商业分析帮助抉择、择岗的判断，更快的职业化	
		工作党为什么要学商业分析	学校场景运用：商业分析对学生学的专业课程学习、竞赛、论文等校园活动中的运用 大学生商业分析成长规划 未来时代发展需要懂商业分析的人，不被时代淘汰；行业、岗位及个人职业发展的需求 针对执行/工作人员：商业分析帮助对具体问题更加准确、有力量的判断 任何层级的负责人：商业分析帮助识别团队、业务的价值和方向	
	商业分析的流程	商业分析的基本框架和流程 商业分析的基本步骤	工作场景运用：商业分析在典型行业（互联网、金融、科技等行业）的典型案例 工作党商业分析成长规划	
	定义和拆解问题	定义目标和问题	定义问题的常见误区、定义问题的常用方法	
		拆解问题	金字塔思维，拆解复杂问题，识别驱动要素 掌握 PEST/SWOT/波士顿矩阵/BCG/Porter 等分析框架	
	第二周	调查和分析问题	搜集假设形成故事线	目标导向的假设驱动思维，帮助每个人集中精力，避免跑马灯式讨论
			行业基础研究	行业研究的目的 行业研究的方式：价值链研究、商业模式研究、关键控制点
			行业趋势研究	行业趋势分析价值 行业趋势分析方法：供给侧、需求侧
需求识别			生产型需求和消费型需求 如何对具体需求进行确认和分类	
需求规模计算			如何进行需求规模计算	
需求调研			如何进行问卷调研 如何进行访谈和焦点小组 如何制作消费者画像	
竞争格局分析			行业层面评估竞争的要害：行业渗透率和增长速度、市场份额和竞争格局、盈利能力	
竞争能力强弱分析			参与者具体能力分析：研发、生产、供应、小时	
消费者分析			消费者分析的价值 消费者分析的方法：消费者旅程	
效益分析			定量思维/模型思维 初识“三张表”基础知识 基础的成本核算和损益的确认 基于现金流折现的价值计算基础	
第三周	系统严谨的回答问题	报告的基本规范	报告的架构 报告的格式 图片、字体等其他规范 好报告和不好报告的对比 演示陈述的技巧	
		综合应用实战：短视频行业竞争分析	行业总体分析：互联网行业/短视频行业增长率 消费者分析：不同短视频产品用户的高度和需求 竞争分析：产品分析、竞争趋势推演	
第四周	商业分析实战案例	综合应用实战：新能源汽车市场趋势与机会挖掘	行业总体分析：乘用车市场/细分市场规模 竞争分析：汽车市场拆分维度 消费者分析：消费者的需求变动	
		综合应用实战：现制茶饮的盈利分析	自身分析：公司营收规模/单店规模 竞争分析：奶茶市场竞争格局	
		综合应用实战：化妆品/日化产品行业的营销战略制定	目标用户分析：分析不同类型用户规模，及相应产品特点 营销战略分析：根据目标用户特点，论定营销内容、策略方向	
		综合应用实战：科技行业，虚拟现实与元宇宙概念价值研判	前沿话题的研究框架 元宇宙的定义与争议 元宇宙涉及到的技术、产业赛道	
		综合应用实战：半导体行业的供应链分析	综合应用实战：半导体行业的供应链分析 半导体产业链环节内容 关键性技术的初步理解，为什么生产制造半导体困难重重 怎么衡量一项技术的难易程度	
		准备科目一考试	科目一模考	
		准备科目二考试	科目一模考解析&知识点串讲 科目二模考	
		准备科目三考试	科目二模考解析&知识点串讲 考试重点知识点串讲 常见商业研究对象和案例拓展	
第五周	CPBA 考试备考			