



科技改变零售

——大数据驱动转型

郑仁文 Baker Zheng 上海致维网络科技有限公司副总裁







传统零售销售的典型场景

目录 content

金矿和尴尬

两个有意思的场景

和DATAV的相遇



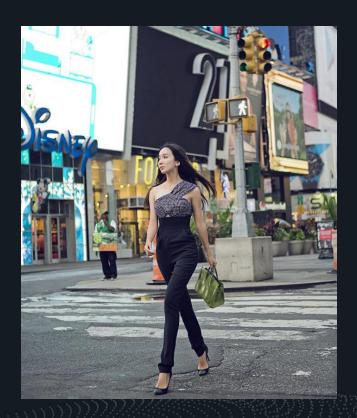




传统零售销售的典型场景







➤ 大型连锁 VS. 小型连锁 VS. 散店经营

> Who, What, When & Where







金矿和尴尬







> 数据的金矿

▶数据指导战役:规划、预测、经营

>数据指挥战斗:作战指挥室







两个有意思的场景







q.aliyun.com

○ 时间: 2017年5月17日 - 2017年5月

微信全员营销

₹ 预估人群: 7442

针对全部关注过的会员进行营销,会员质量较高且免 费、建议2017-05-16 17:00营销

推送人数: 4770 点击人数: 433 到店人数: 165 营销转化率: 3.46%

营销感知率: 9.08%

营销返店销售额: 105467.8 点击返店销售额: 24457.1

实际执行时间: 05-16 16:23

5月会员日

⑤ 时间: 2017年5月17日 - 2017年5月17日

同类活动高感知人群短信

₹ 预估人群: 785

同类型活动参与过的会员, 响应度较高, 建议2017-

营销转化率: 7.19%

推送人数: 473 点击人数: 58

到店人数: 34

营销返店销售额: 24127.7 点击返店销售额: 3372.5 实际执行时间: 05-16 17:09

营销感知率: 12.26%

9 预估人群: 81 丝,活动激约告知,建议

数: 6 到店人数: 0

营销转化率: 0% 点击返店销售额: 0.0

实际执行时间: 05-16 17:12

花王常购人群

₹ 预估人群: 1707

对于常规易耗品、拉取指定SKU的常购人员短信营 销,建议2017-05-16 08:00营销

推送人数: 1386 点击人数: 121 到店人数:65 营销感知率: 8.73% 营销转化率: 4.69% 营销返店销售额: 36317.1 点击返店销售额: 7829.3

实际执行时间: 05-16 16:41







和DATAV的相遇







□ 数据呈现:自研还是?

口 效率和推进

口 商户的改变及故事







乙天・智能