第一页PPT：

“三分技术，七分数据，得数据者得天下。”（不用写在PPT中）

理解大数据：

1. 大数据不仅仅是“大”，比大更重要的是数据的复杂多样
2. 软件是大数据的引擎：云存储和云计算的出现让大数据成为可能
3. 典型应用：通过用户行为分析实现精准营销
4. 管理易，理解难：大数据的“加工能力”，相关性而非因果关系

投资者眼中：大数据就是---资产

（草稿：在投资者眼中，大数据就是金光闪闪的两个字：资产 比如：facebook）

如果把大数据当成一个产业，则其实现盈利的关键，在于提高对数据的“加工能力”通过“加工”实现数据“增值”

大数据思维：1需要全部数据样本而不是抽样；2关注效率而不是精确度；3关注相关性而不是因果关系。

例子：Wal-Mart作为零售行业的巨头，他们的分析人员会对每个阶段的销售记录进行了全面的分析，有一次他们无意中发现虽不相关但很有价值的数据，在美国的飓风来临季节，超市的蛋挞和抵御飓风物品竟然销量都有大幅增加，于是他们做了一个明智决策，就是将蛋挞的销售位置移到了飓风物品销售区域旁边，看起来是为了方便用户挑选，但是没有想到蛋挞的销量因此又提高了很多。

第二页和第三页PPT合并：

化纤行业与大数据

目前的业务销售与客户：缺乏销售渠道、缺乏资金、送货问题、价格涨跌。。。

*（备用草稿：匹配度和相关度；典型的大数据企业分为三类，*

*第一类企业为大数据技术平台公司，为企业提供大数据存储、计算、挖掘、分析服务。华为、IBM、SAS、SAP，Teradata等。第二类企业是提供数据分析人才和工具的公司，深入到企业内部帮助企业利用数据解决实际业务问题， 第三类企业拥有数据源，利用采集或收集的数据，为企业提供数据产品的公司。例如Wind资讯（中国最牛逼的数据公司）、前海征信、芝麻信用、TalkingData、三大运营商、银联数据、九次方、金电联行、法海风控等。其中金融行业商业价值最好的数据来源是三大运营商、银联数据等。）*

大数据实现脑图PPT：

推断分析库存告急数据资料：足够长时间买家购买频率、每次购买数量、买家销售数据、买方购买习惯~~~

推断行情研究数据资料：所有商家报价资料、足够长时间涨跌波动规律、国际原油市场走向、政府新颁布法律和政策、消费者需求变动、新技术的出现、竞争对手情况~~~

购买记录数据资料：每次交易数据（供应商、单价、数量、金额、品质、质量~~~）、买家退货情况、买家投诉意见、买家满意度、买家黑名单~~~

推断资金紧张数据资料：买方贷款情况、买方周期内资金流转总额度、买方赊销情况、买方建立工程项目情况、买方投资情况、买方公布的财务报表的财务结构~~~

推断物流情况数据资料：所有物流公司出车线路、每条线路实时交通状况、每条线路时间、所有车队实时位置和装运情况（空车or满载）、司机身体状况（含代驾情况）

推断新产品趋势数据资料：消费者体验、消费者需求变化、引领潮流的穿着变化、新竞争者技术研究对化纤行业的原料的变化、微信等传播工具对新产品的讨论、政府态度和支持意见~~~

（有个想法：可以把场景中需要用到的系统提示。每一个提示放一页PPT，由哪些哪些资料推断出这个结论，最后弄一张概括性的脑图；此外，数据资料你们可用补充更多，我想法和想象力有限，暂时只能是这些了~~后面就靠大家啦~~）