



扬帆在数字营销的 蓝海上

杨德宏 博士

杭州米雅信息科技有限公司董事长



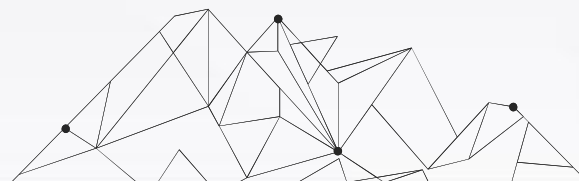
营销行业的哥德巴赫猜想

**“我知道我营销预算的一半都是浪费掉的，
我只是不知道是哪一半。”**

John Wanamaker,
Grand Depot 首席执行官

**“ I know half of my marketing budget is
wasted. I just don' t know which half”**

John Wanamaker,
CEO The Grand Depot





数字营销的蓝海蓝在哪里？

- 2015年中国广告经营额5973.4亿
- 2015年中国零售总额300000亿
- 2%的零售总额用于广告
- 每人的生活成本中有460元要用于支持商家打广告



中国的消费者养活了多少位王宝强！

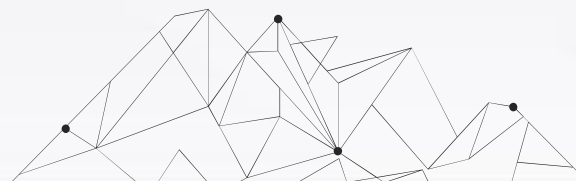
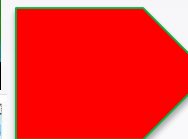
2015年中





精准化营销，猜想的另一半：3000亿

数字化营销：异业积分，电子会员卡，电子优惠券等解决方案，让供应商把用于传统方式的促销费用，直接让利于消费者，每年能为消费者节省**3000亿人民币**的消费成本。





蓝海的展望

- 数据的集合
 - 线上和线下数据的结合
 - 不同维度的数据结合
 - 不同场景的数据结合
 -
- 数据应用工具
 - 企业
 - 用户
- 咨询和相关的服务

ERP , CRM , SCM ,
Store Operation ,
Distribution , wechat,
link , taobao, group
Coupon ,facebooke ,

X光、CT能让我们把我们的身体看的更清晰；数据能让我们把消费者的心智看的更清晰。

打造营销业的AlphaGo

营销的本质，不是多卖商品，更不是忽悠消费者，是把正确的商品，用最低的成本送到需求者。让人类生存的成本更低，更美好。

让营销像发红包一样的简单。
每个人都可以做营销，每个人都是营销的受益者。

数据是成就我们这一切的基础





THANKS