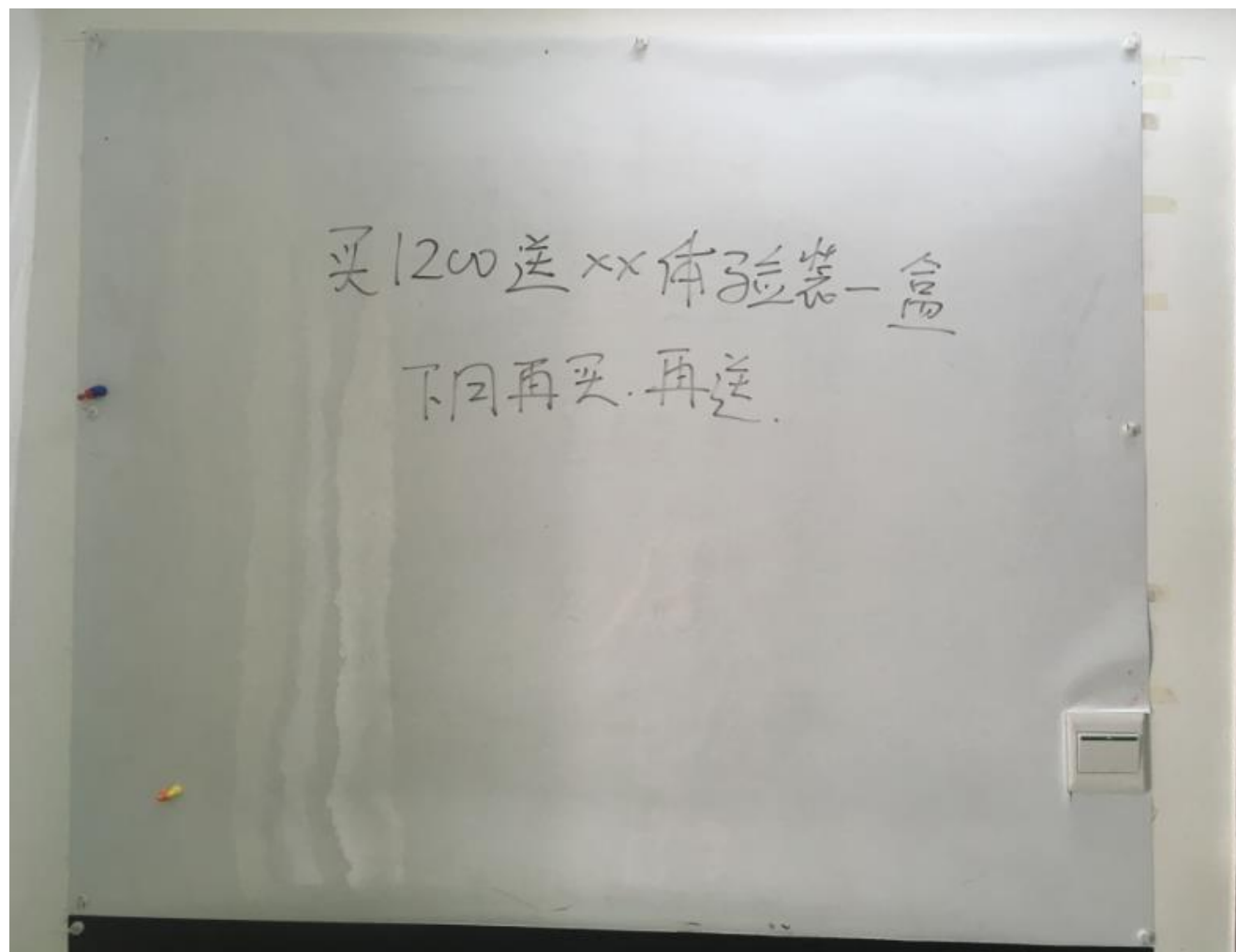


Part14 : 七大案例之六：某零售公司促销分析

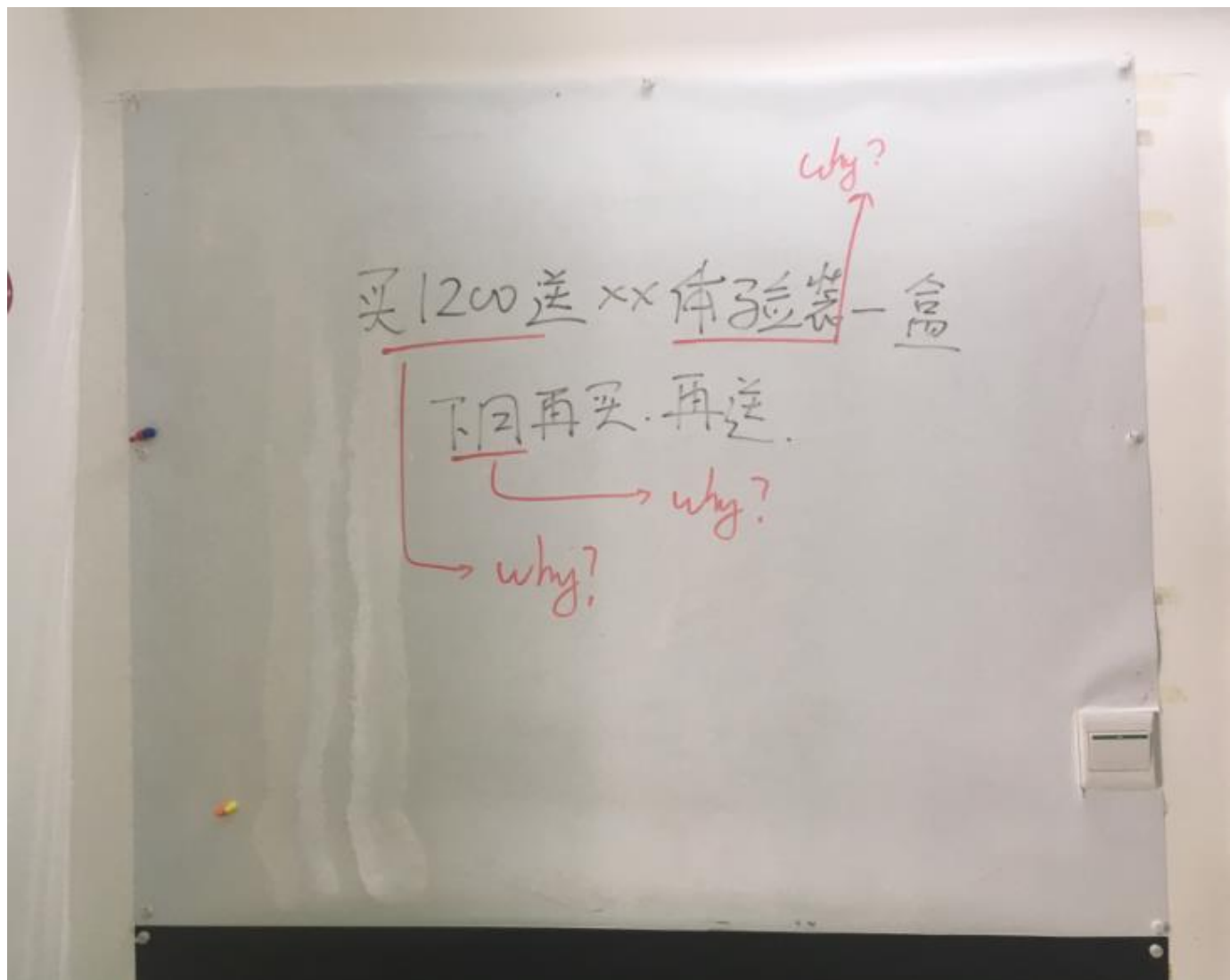
- 如何通过数据分析找到拉动业绩，提升岗位的机会，这里有案例

14.1：从一个简单到不行的促销说起

很多人觉得业务简单，是因为他会看汉字.....嗯嗯



可实际上，多问几个为什么.....



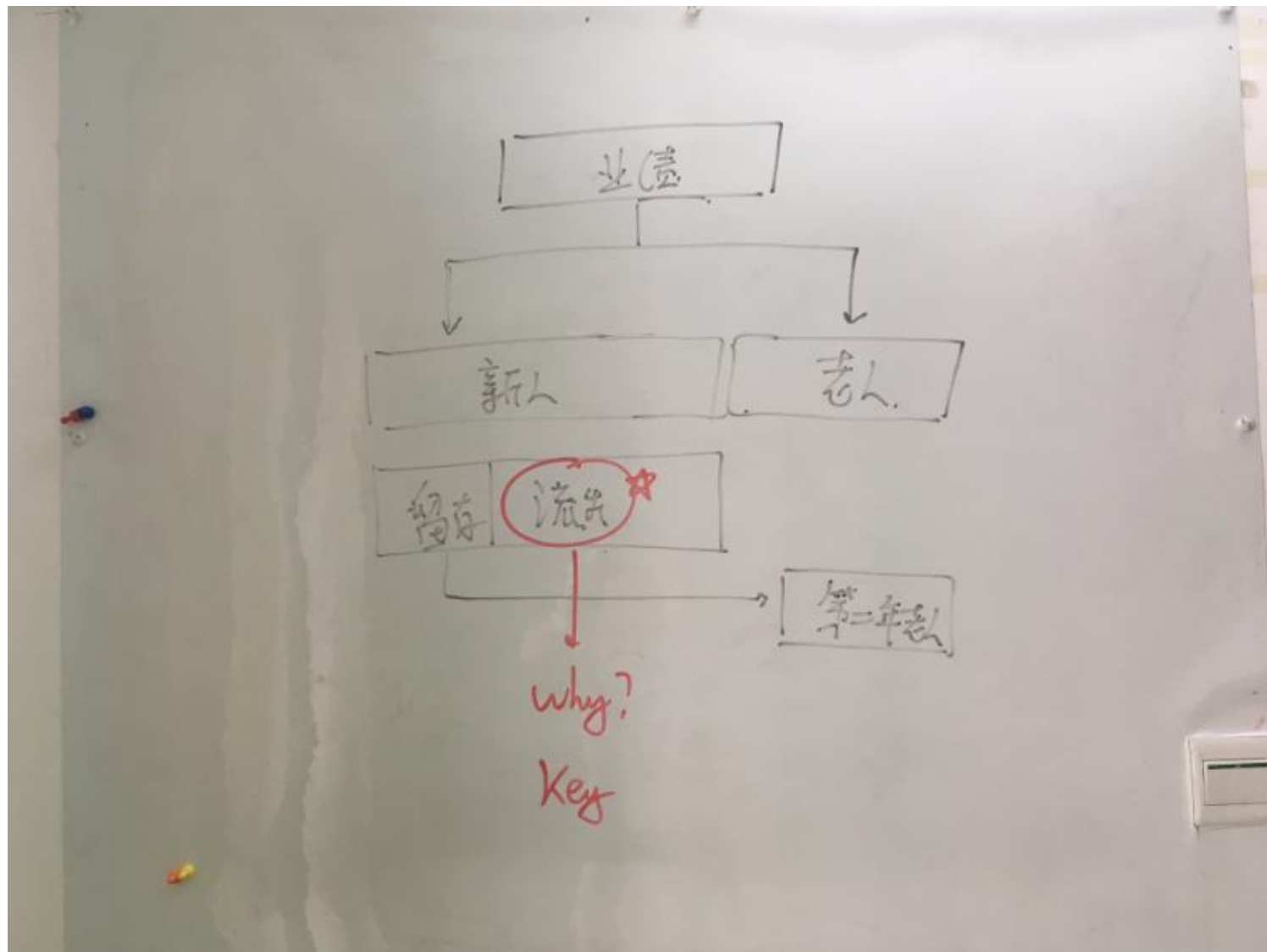
促销三大难题

- 1.你凭什么说业绩是你做的？
- 2.促销结束了，业绩就掉了，你只是在烧钱而已！
- 3.促到最后，形成依赖，慢性自杀

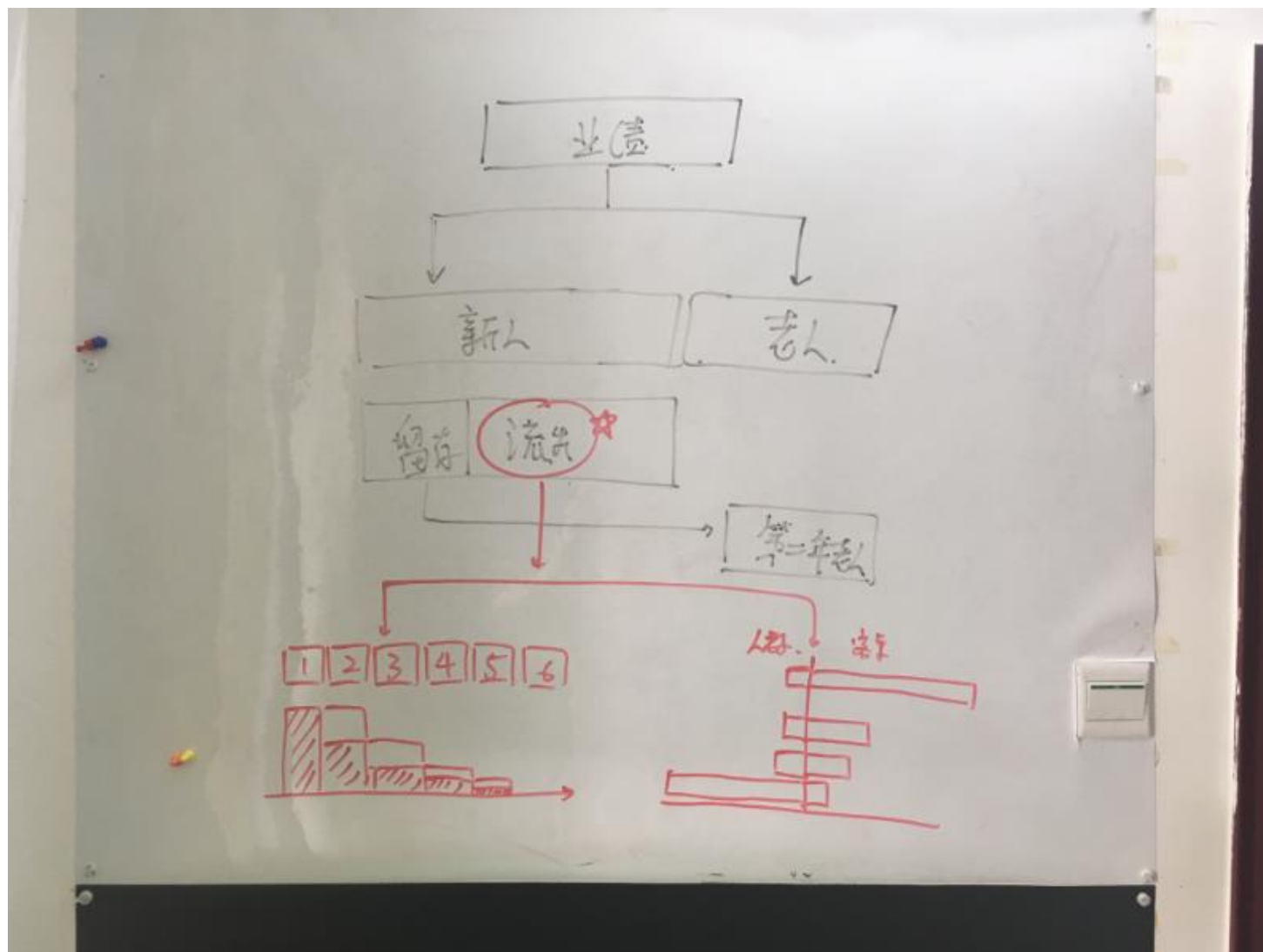
但是，不促销是不行的！业绩怎么办！

14.2：分析促销问题的思路

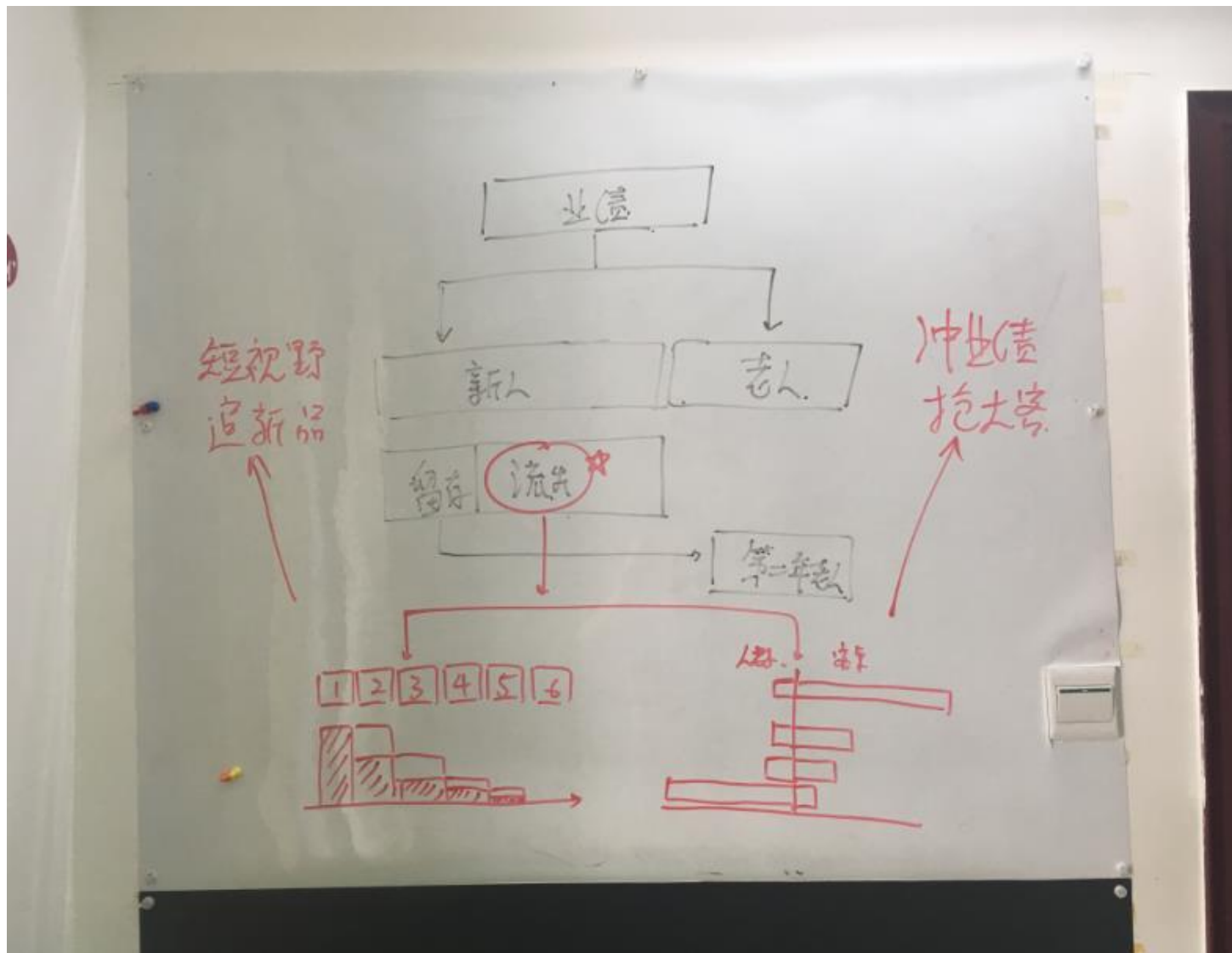
从整体业绩出发，剥丝抽茧



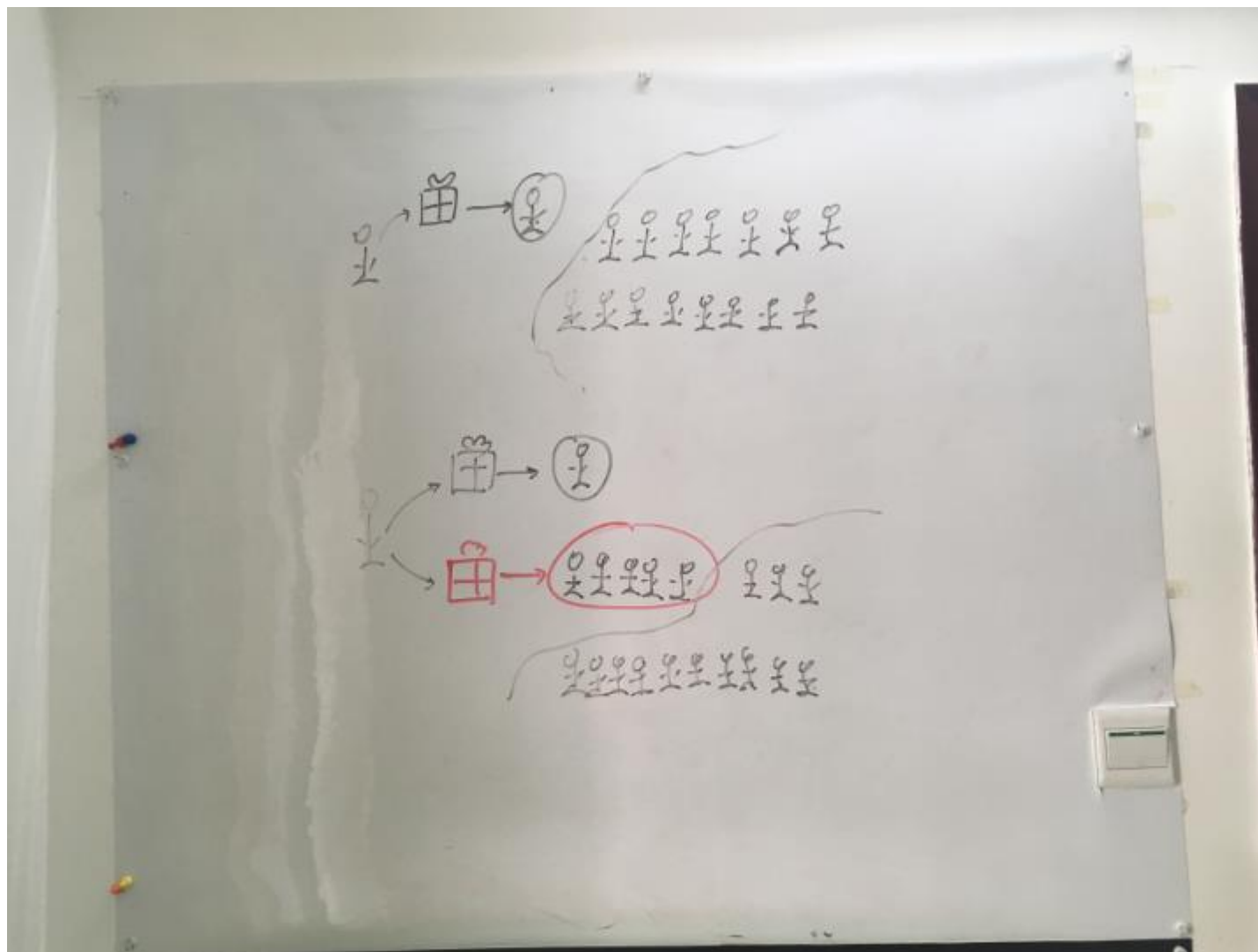
聚焦问题，寻找原因



实地验证，找到根源

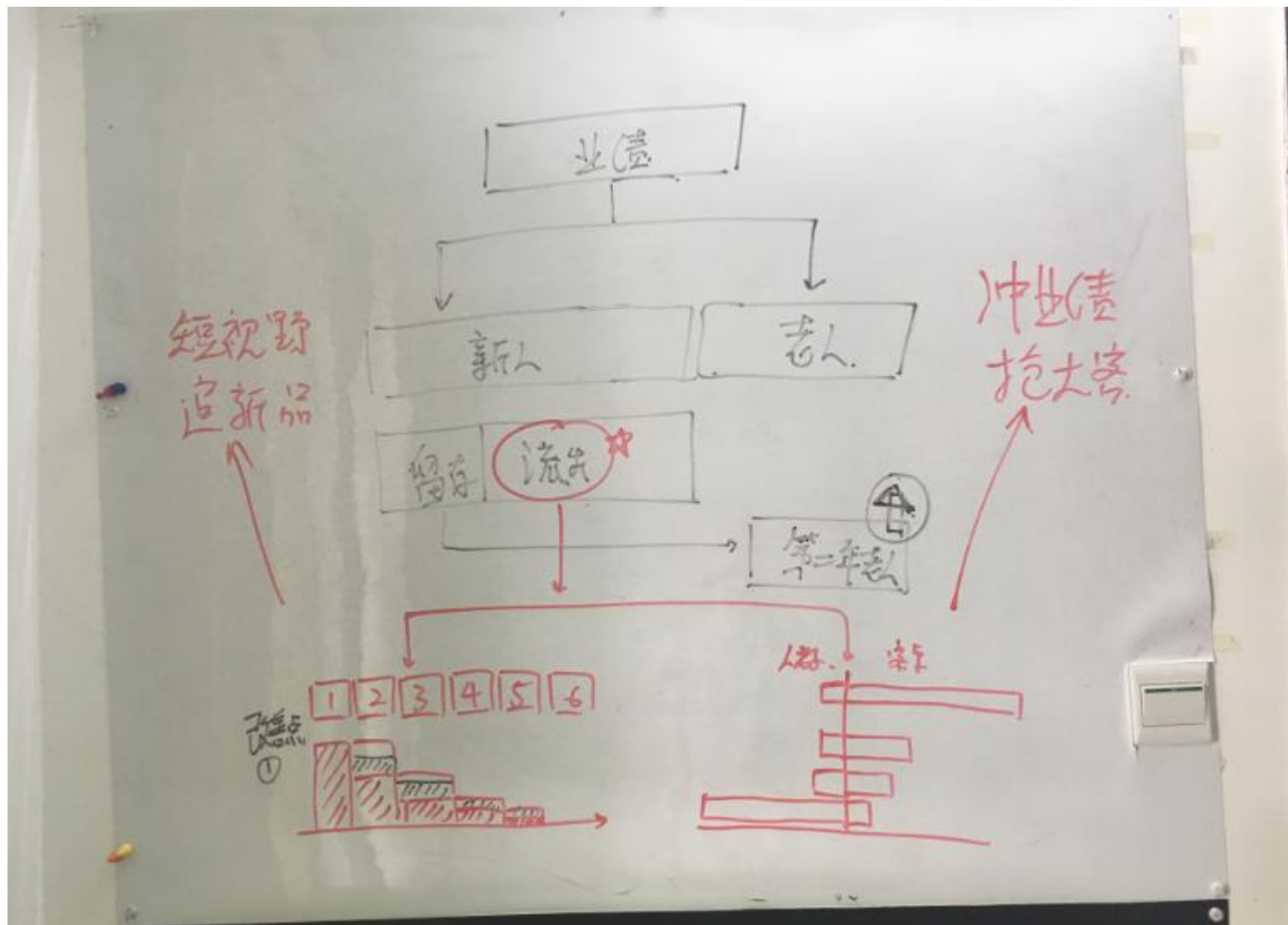


结合业务员动作，思考改进战术

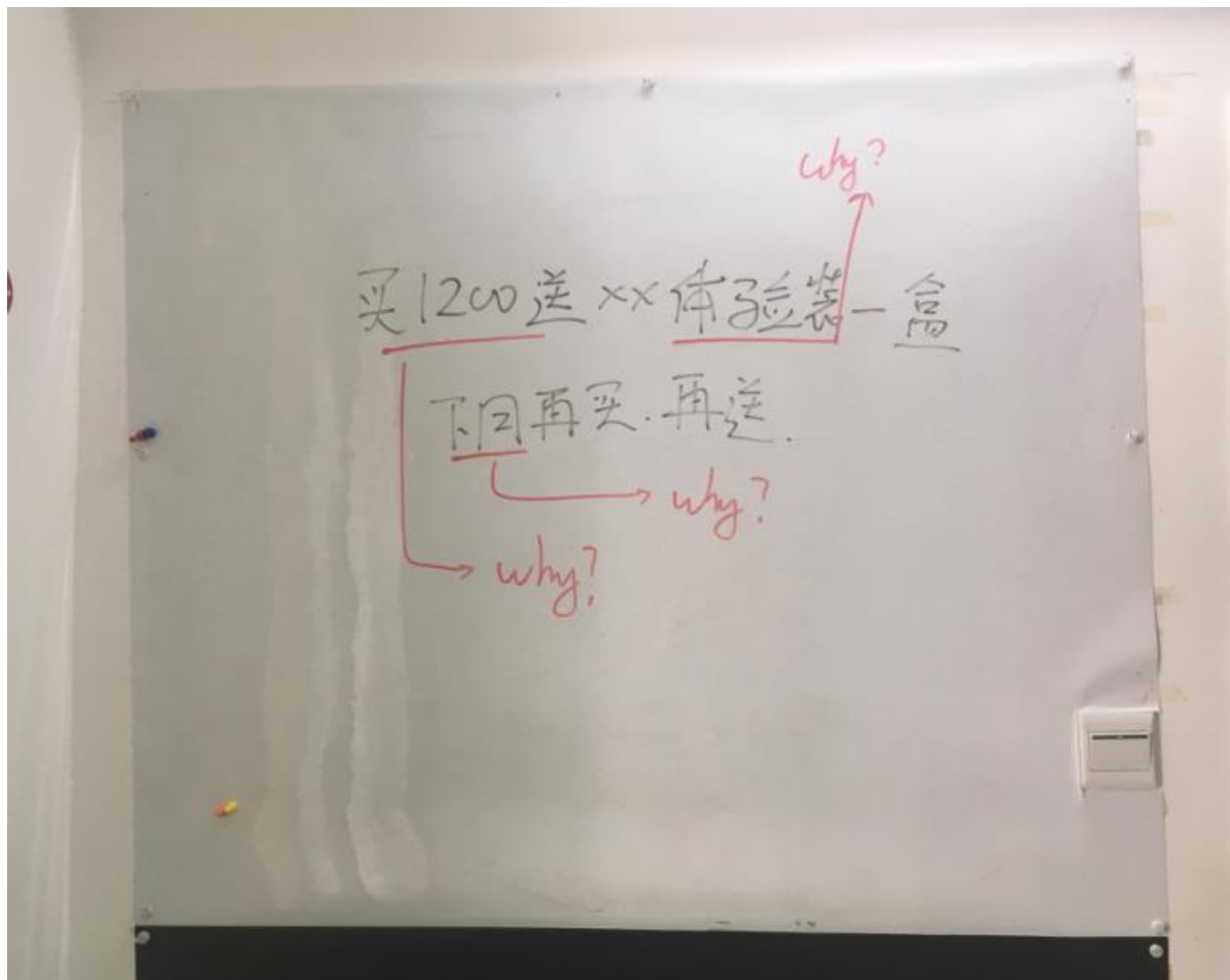


14.3：促销落地的分析思路

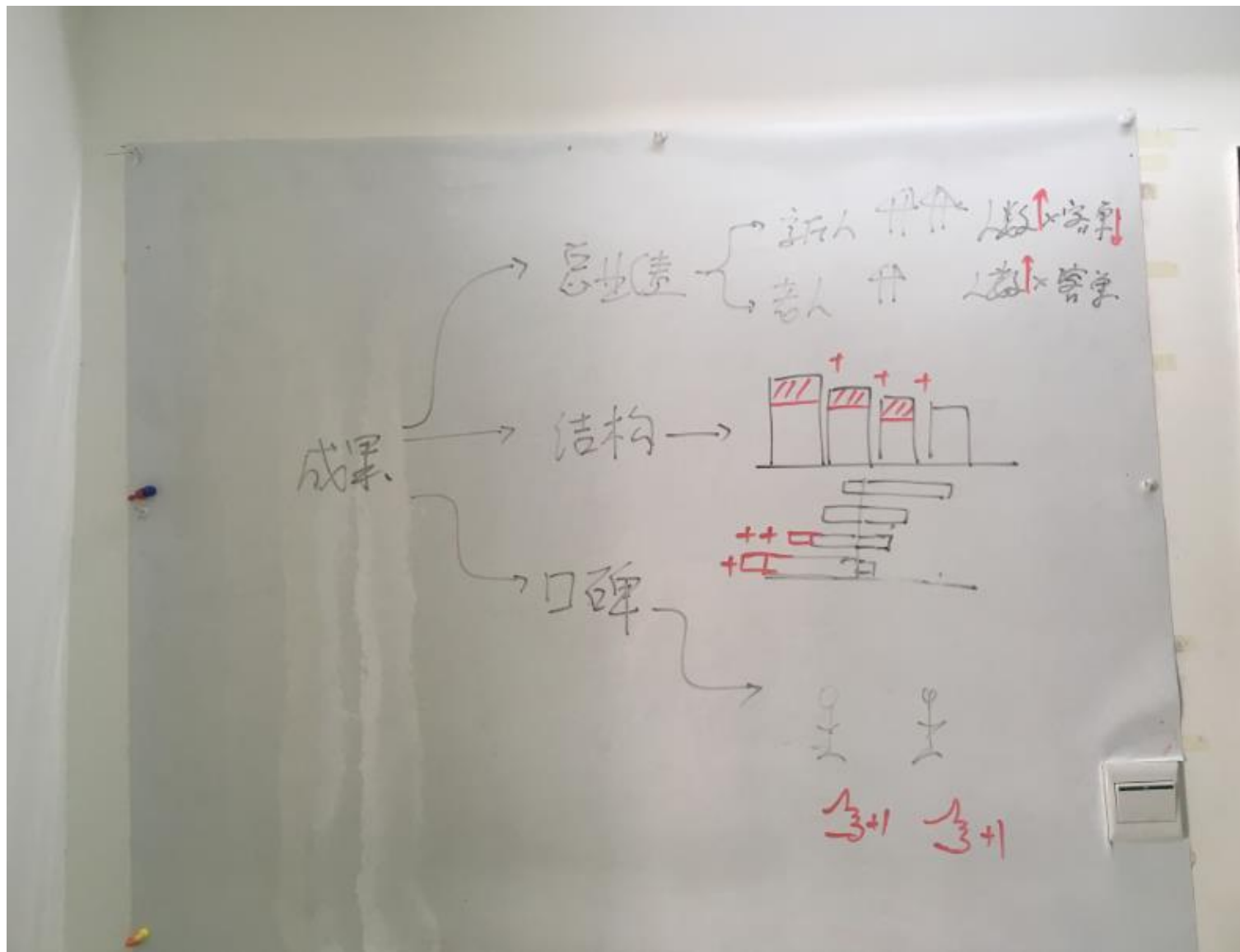
选改进点很重要，事关事后考核



根据预期目标，推出活动

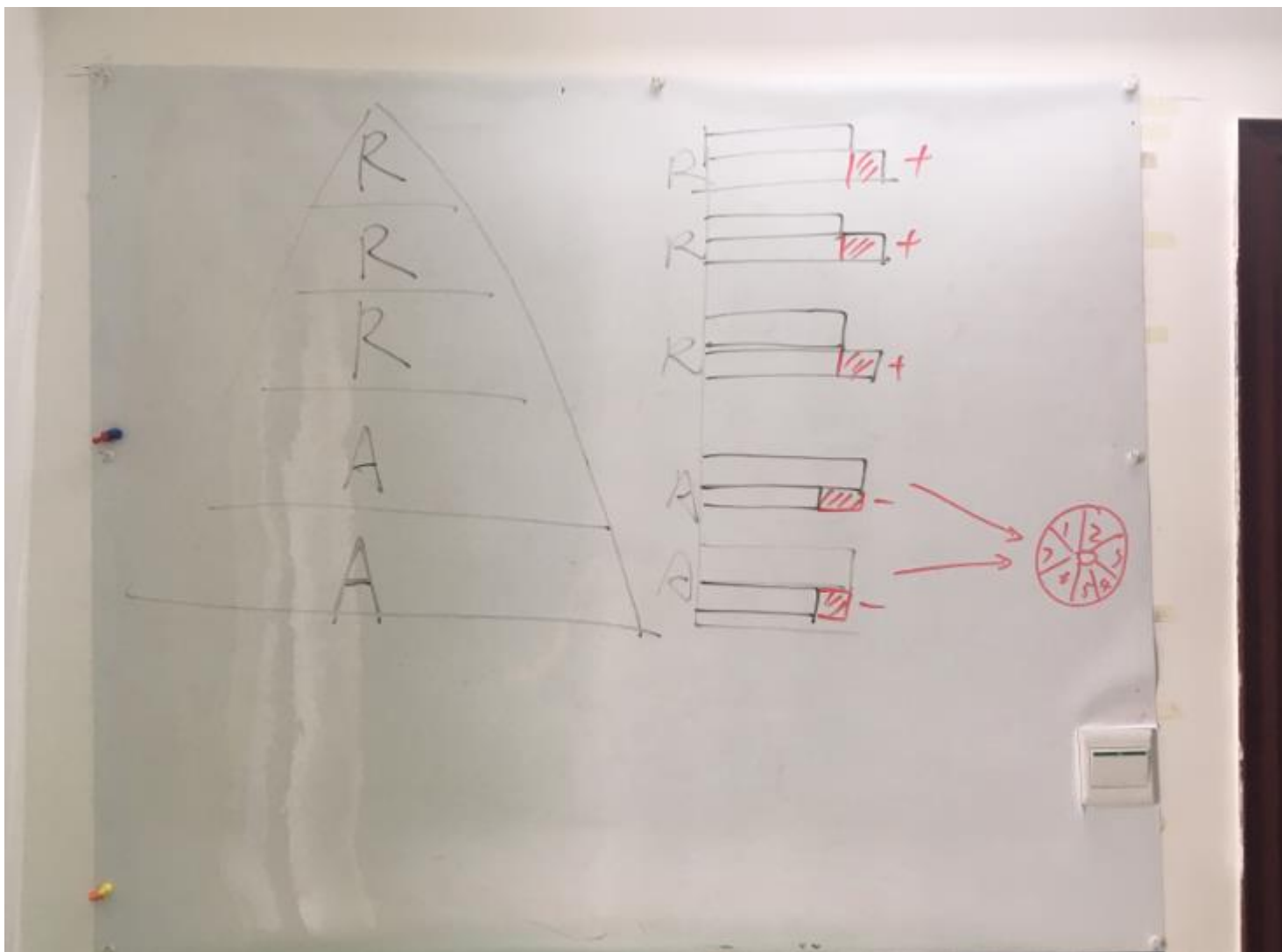


考察成果，多维度都可以证明成绩

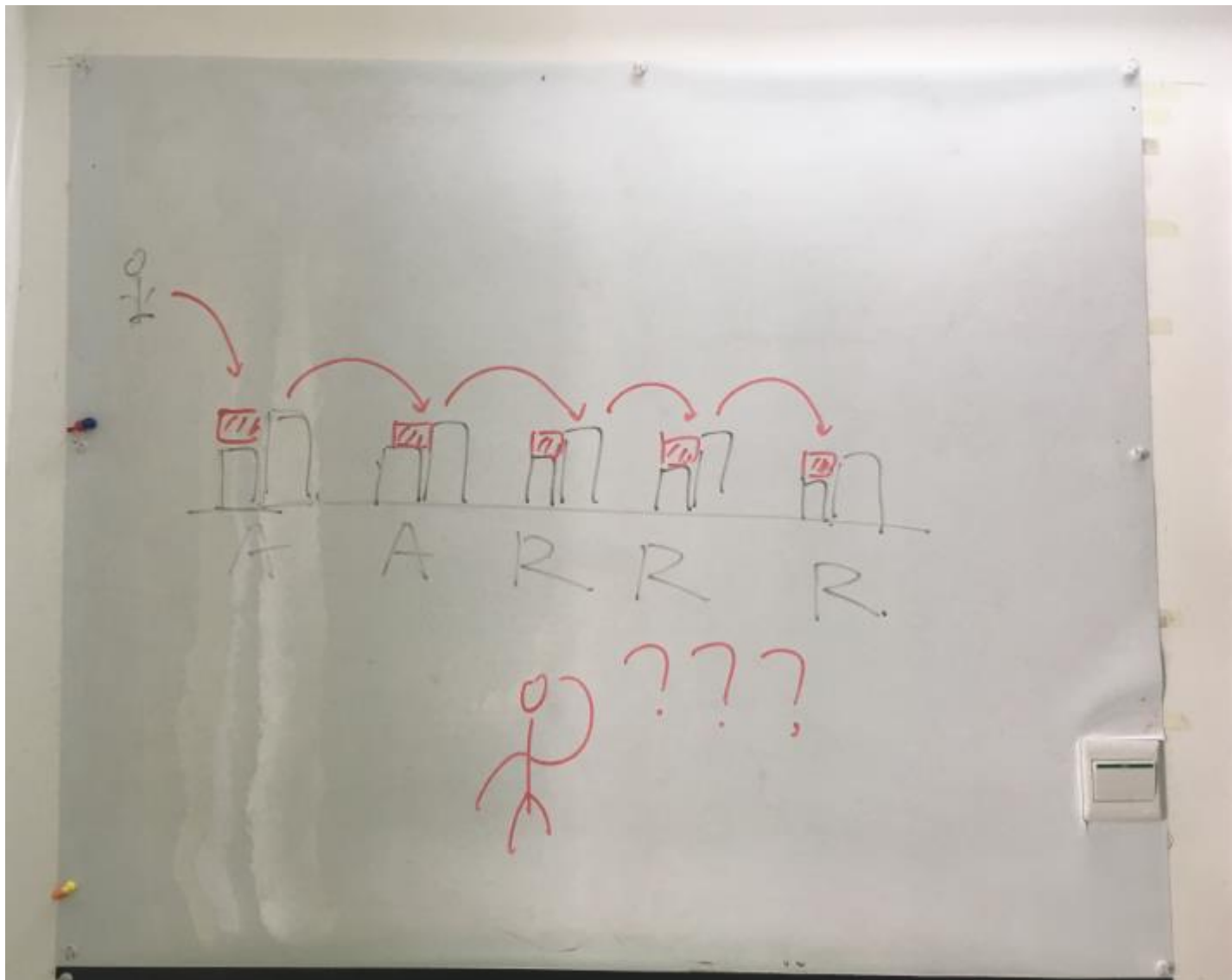


14.4：为什么要抨击五棍流运营

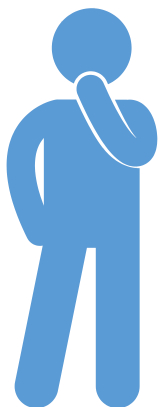
如果换了五棍流，这个事可能就这么干了.....



然而五棍对于业务本身是有害的



解决业务问题，要从业务本身的逻辑出发，而不是从数字出发



这个数为什么这样



这个数错没错！



公司发生了什么？对手发生了什么？市场发生了什么？



14.5 ： 启示录：立flag是数据分析一个大能力

启示一

不立flag，不下结论，不给建议，做什么数据分析？

顶多就是个跑数的.....上个智能BI就炒了你

启示二

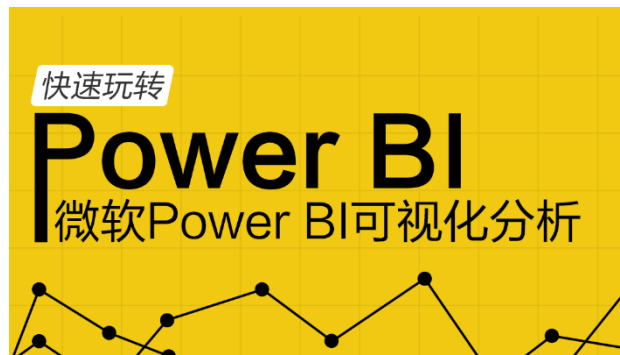
立flag，要考虑业务实际情况，而不是救数论数

在具体的场景中，更容易想到具体怎么做

启示三

立flag，要用数据验证策略真实性，观察事态是否符合期望发展
中了，就是经验，就是案例，就是资本
错了，再观察问题，再改进
前提是一定要先立flag

更多商业智能BI和大数据精品视频尽在 www.hellobi.com



BI、商业智能
数据挖掘 大数据
数据分析
R Python
机器学习
Tableau
QLIKVIEW
Hive Hadoop
BIWORK
BAO胖子 seng
曹浩 贝克汉姆