

Smart-CRM系统介绍

个人作品展示



Smart Biz
智能分析流程

应用层

算法层

标签体系

数据层

全域营销

精准
营销

+

营销
平台
选择

+

店铺选
址

私域营销

会员
管理

+

客户忠
诚度

+

客户
流失
预警用户
画像

+

用户
分组

+

销售
预测

+

产品
画像

+

爆款
预测

+

产品
调价

+

库存
优化消费者
标签

性别

年龄

偏好

.....

+

产品
标签

风格

材料

价格

.....

+

店铺
标签

地址

陈列数

库存

...

内部数据（企业数据）

交易数据

店铺数据

产品数据

营销数据

用户数据

第三方

+

外部数据（爬虫）

日本乐天

淘宝数据

亚马逊

京东数据

Shopee

政府数据

数据库



MS Office



其他



文本



图像



视频



网络爬虫

数据预处理
自动化

数据清洗



缺失数据填充

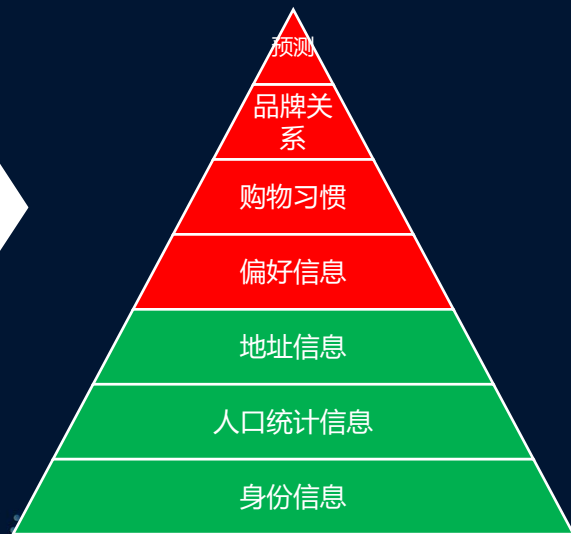
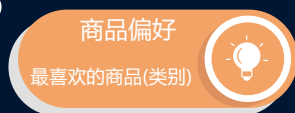
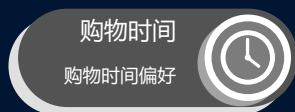


数据质量检测



数据完整性检测

用户画像七层金字塔



1 选择已知的用户群种子

2 使用Look-Alike扩展种子用户群

3 将扩展人群投放到多个广告平台





营销触达客户

没点击广告链接

点击广告
链接

没加购物车

加购物车

没购买

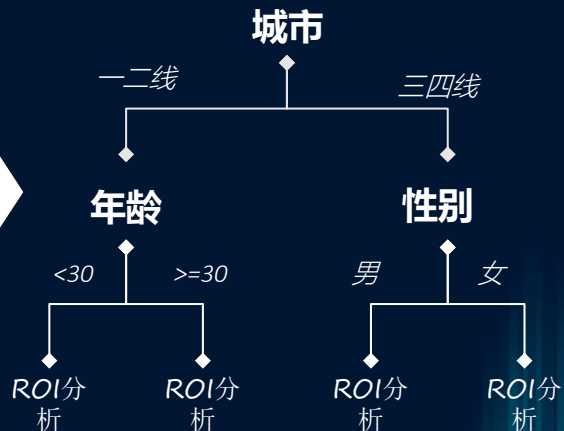
购买

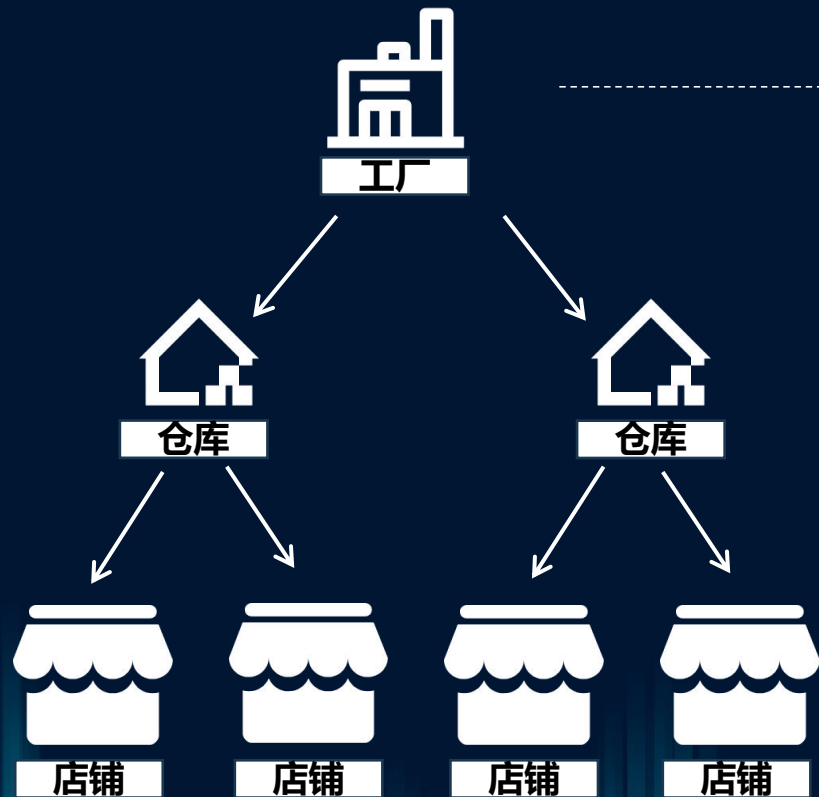


A/B 测试

指标	A	B
点击率	10%	5%
加购率	5%	2%
购买率	3%	1%

模型分析





售前销售预测

使用历史销量数据和产品信息，以及电商数据辅助预测

售中补货预测+货品分配优化

快速的补货和分配，能够满足店铺的销量需求，同时降低物流损失

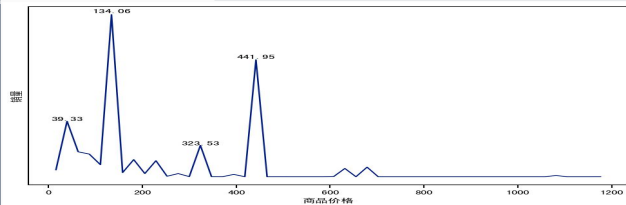
门店销量预测 商活销量预测

结合门店的库存以及门店的用户群进行有效销量预测
使用历史商活数据，进行商活分析和销量预测，帮助门店满足备货


Alibaba.com
amazon

Rakuten
Shopee

商品价格分析



商品风格追踪

レディース

防水

防滑

ブーツ

レースアップ

雪靴

レースアップ

美脚

厚底

.....

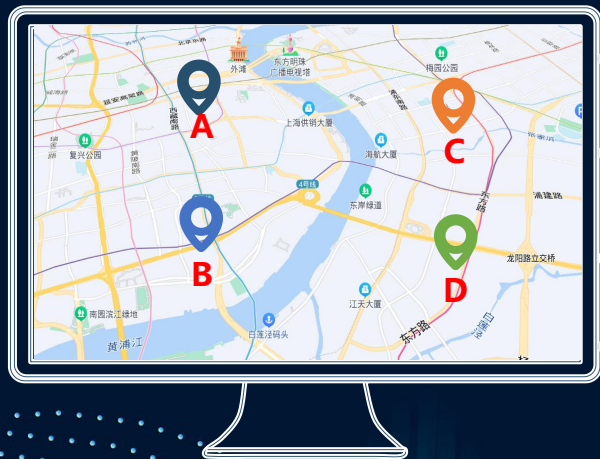
.....

.....

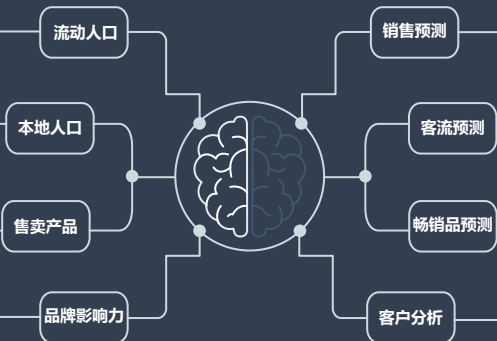
热卖

新款

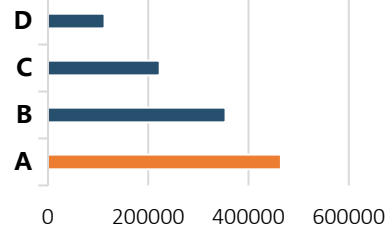
旧款



Smart Biz 店铺销售预测系统

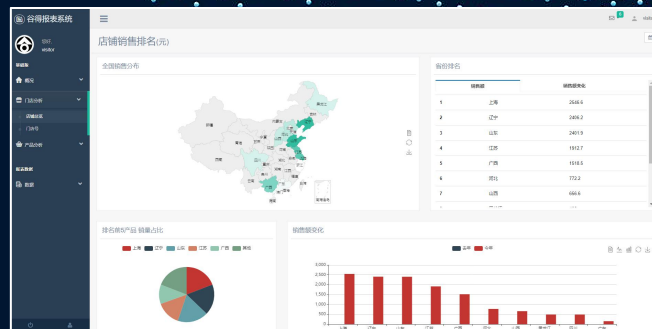


店铺销售额预测

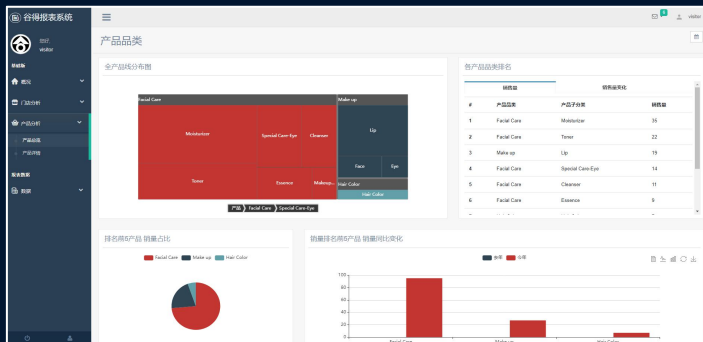




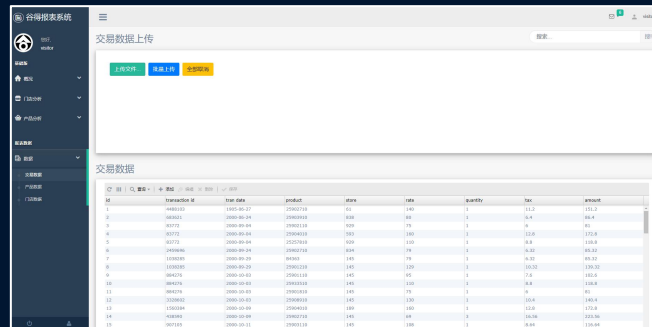
经营总览+KPI追踪



店铺销售诊断



产品销量预测



多数据源整合

快消



Unilever



Pernod Ricard



美妆

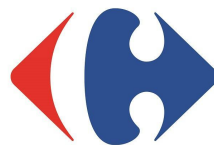
L'ORÉAL



GIVENCHY

MAYBELLINE
美宝莲 NEW YORK

商超



Carrefour

家乐福



鞋服

BeLLE 百丽

达芙妮
DAPHNE

案例介绍

产品解决方案案例



某国际知名化妆品公司痛点（营销）

- 当前的用户是怎么样的一个群体？
- 如何评价当前的用户质量？
- 如何才能提高企业内部营销活动的ROI
- 如何才能提高用户的忠诚度，降低用户的流失率？

使用产品或AI模型

数据魔方 (Data Cube)

用户画像金字塔

人群透视

智能人群标签

Look-A-Like

一键报表

解决方案

数据整合

通过对多数据库（Oracle 数据库和 Mysql数据库）、多数据类型（结构化和非结构化数据）进行整合，最终搭建一个支持多业务的BI数据环境和大数据分析基础！

G-DataCube

用户画像

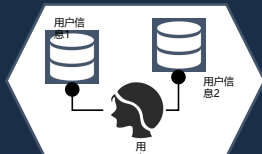
基于用户的年龄、性别、地址、消费习惯、兴趣偏好等信息，对用户进行360度全方位的用户画像。同时，按照企业的七层金字塔模型，对用户画像的信息进行整理、分类！

G-Pyramid

营销优化

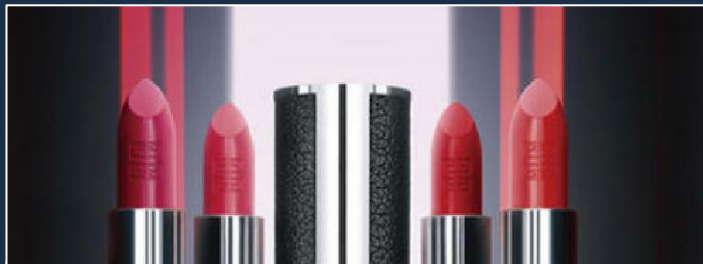
企业的最终目标是通过对用户数据的分析，让分析结果辅助企业更好的决策和拓展市场，所以我们帮助企业通过A/B测试的方法在不断的营销活动中优化自己的营销方法。

G-Marketing



ROI	提升	39%
预算	降低	28%
转化率	提升	46%

产品解决方案案例



某国际知名奢侈品公司痛点

- 当前公司有高端护肤品和低端美妆产品2个类别，但是80%以上的用户都集中在低端产品线，如何改变这个现状？
- 如何才能提升当前的用户价值（CLV）？
- 如何才能提高用户的忠诚度

使用产品或AI模型

用户画像金字塔

智能人群标签

用户分群

CLV模型

A/B Test

推荐系统

解决方案

用户画像

基于用户的年龄、性别、地址、消费习惯、兴趣爱好等信息，对用户进行360度全方位的用户画像。同时，按照企业的七层金字塔模型，对用户画像的信息进行整理、分类！

G-Pyramid

用户分组

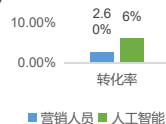
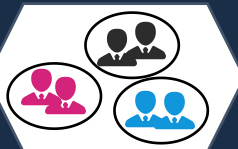
每个用户既是相对独立的，又属于社会中的一员，所以其很多属性带有社会群体的共同特点。我们使用经过优化改进的用户分组算法将用户分成不同的细分群体，进而进行分析！

G-Group

推荐系统

推荐系统是一个复杂的流程系统，我们不光要知道要被触达的用户，还要知道用户的喜好和行为模式，例如兴趣、作息规律等，如此才能最大程度的触达并引起用户的兴趣！

G-Marketing



产品解决方案案例



中国某头部女鞋公司痛点

- 作为中国最大的女鞋集设计、制造、零售为一体的公司，每年推出1000+新品，但是仓储管理和物流管理水平始终效率低下
- 如何提升现有几万家店铺的货品流转？
- 如何能够对现有的物流进行优化和提效？

使用产品或AI模型

销售预测

仓储分析

爆款预测

货品调拨分析

物流优化

解决方案

门店调货

百丽品牌在一个城市有少智3家多至几十家的店铺，不同的店铺在不同的商品上的销售情况和仓储情况是不同的。在销售过程中，如何做好货品在各个店铺的周转对短期销售很重要

G-MOV

销售预测

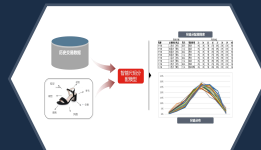
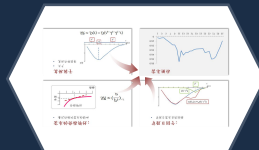
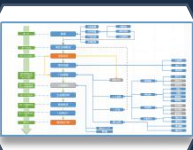
商品的订货需要提前1个月左右，所以销售预测极为重要，否则就会造成大面积的货品积压或者断货。我们综合使用历史数据、产品数据、用户数据进行精准的销售预测！

G-Predict

物流优化

物流的订货、补货、分配是一个复杂的系统工程。我们通过引入AI算法将真个物流体系的数据链打通，同时根据不同特征、尺码、风格的鞋子分配到合适的仓库和门店！

G-Logistics



产品解决方案案例



美国某头部药品零售连锁店痛点

- 作为美国最大的药品零售商之一，每年造成巨大的优惠券浪费
- 如何找到真正的忠诚用户？
- 如何识别贪小便宜的用户并将其标记？

使用产品或AI模型

用户画像金字塔

用户分群

RFM模型

营销通

一键报表

解决方案

用户画像

基于用户的年龄、性别、地址、消费习惯、兴趣爱好等信息，对用户进行360度全方位的用户画像。
同时，按照企业的七层金字塔模型，对用户画像的信息进行整理、分类！

G-Pyramid

用户分组

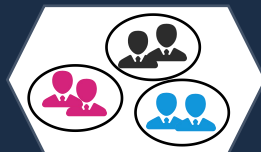
我们基于用户对消费券的热衷程度，以及用户对企业的贡献度进行多维度的交叉分析，进而进行多维度的用户分组。
接下来，我们通过分组区分高价值和低价值用户！

G-Group

区别营销

对高价值用户，我们是不吝啬于通过优惠券去鼓励他们的忠诚行为的，这是我们的核心资产。
但是对于低价值用户，我们不鼓励企业过度在他们身上使用优惠券！

G-Marketing



产品解决方案案例



某日本美容连锁店痛点

- 我们的用户是谁？
- 我们的用户是否对我们忠诚？
- 怎么预测我们用户的未来的消费行为？
- 如何对企业进行数字化改造（DX）？

使用产品或AI模型

用户画像金字塔

用户分群

人群透视镜

智能人群标签

销售预测

解决方案

数据整合

通过对多数据源，包括用户基本数据、销售数据的整合和链接，我们首先对客户的基础数据进行全面整合，最终搭建一个支持多业务的BI数据环境和大数据分析基础！

G-DataCube

人群画像

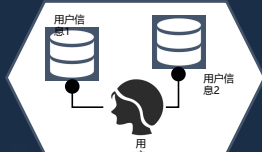
基于用户的年龄、性别、地址、消费习惯、兴趣偏好等信息，对用户进行360度全方位的用户画像。同时，按照企业的七层金字塔模型，对用户画像的信息进行整理、分类！

G-Pyramid

销售预测

我们通过对用户的来店时间进行分析和整理，掌握用户群体的来店规律，然后通过AI模型对未来的用户来店情况进行预测。企业可以通过销售预测结果提前准备服务或预约

G-Predict



谢谢

Email: zhang.mingming@guming-tech.com