

每个人都看得懂的  
大数据入门书  
如何利用数据  
精确定位客户

赵明辉 彭小东◎编著

# 一本书读懂 大数据营销

YIBENSHU DUDONG  
DASHUJU YINGXIAO

开启大数据战略 打开营销新思维  
掌握市场大数据 赢得营销主动权  
用好大数据驱动 找准企业利润点

玩透大数据营销 创造网络营销奇迹

重庆出版集团  重庆出版社

# 一本书读懂 大数据营销

玩透大数据营销 创造网络营销奇迹

赵明辉 彭小东◎编著

YIBENSHU DUDONG  
DASHUJU YINGXIAO

每个人都看得懂  
的大数据入门书  
如何利用数据  
精确定位客户

重庆出版集团 © 重庆出版社

## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

一本书读懂大数据营销 / 赵明辉, 彭小东编著. —重庆: 重庆出版社, 2015.9

ISBN 978-7-229-09957-2

I . ①—… II . ①赵… ②彭… III . ①网络营销  
IV . ① F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字 ( 2015 ) 第 113122 号

## 一本书读懂大数据营销

YI BEN SHU DU DONG DA SHUJU YINGXIAO

赵明辉 彭小东 编著

---

出版人: 罗小卫

责任编辑: 陶志宏 汪晨霜

责任校对: 何建云

封面设计: 国风设计



重庆出版集团 出版  
重庆出版社

重庆市南岸区南滨路 162 号 1 幢 邮政编码: 400061 <http://www.cqph.com>

北京华韵大成文化传播有限公司制版

三河市九洲财鑫印刷有限公司印刷

重庆出版集团图书发行有限公司发行

E-MAIL: fxchu@cqph.com 邮购电话: 023-61520646

全国新华书店经销

---

开本: 710mm×1000mm 1/16 印张: 15.25 字数: 162 千

2015 年 9 月第 1 版 2015 年 9 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-229-09957-2

定价: 35.00 元

---

如有印装质量问题, 请向本集团图书发行有限公司调换: 023-68809955 转 8005

---

版权所有 侵权必究

# 目录 CONTENTS

## 1 无处不在的大数据

啤酒 + 尿布的经典案例，让大数据不再神秘 / 2

未来的市场，大数据将无孔不入 / 9

大数据，引领私人订制风潮 / 15

大数据，让营销可视化 / 20

## 2 大数据颠覆 传统营销格局

手环的魅力：《天天酷跑》之高手在身边 / 28

80后 VC 两年投出两单 IPO，凭什么？ / 34

顺丰为什么鼓励内部员工返乡创业开网点 / 39

微信开店的奥秘：利润大多来自你的圈子，而非你的知识 / 44

苏宁的野心：世界杯期间的超值服务所图为何？ / 51

## 3 你不得不拥抱 大数据的理由



分析用户特征与行为，找出用户需求 / 58

为精准营销信息推送提供支撑 / 64

引导产品及营销活动，投用户所好 / 70

查找重点客户，提高营销效果 / 76

大数据用于改善用户体验 / 83

发现新市场和新趋势，并为市场预测与决策分析提供支持 / 89

数据丰富的公司，一定是最赚钱的公司 / 96

大数据，大市场 / 102

小企业也能掌握大数据 / 108

只有真实的数据，才能创造最大的价值 / 114

以销定制，大数据让企业最大程度降低成本 / 121

## 4 掌握大数据，才能 赢得营销主动权



O2O 落地，数据是重要影响因素 / 128

从用数据到养数据，数据战略被企业提上日程 / 135

数据告诉你，冰桶挑战为何火遍全球 / 140

大数据，让企业成功抓住关键时刻 / 147



用好大数据，利润水涨船高 / 156

量化目标，明白哪些是有用功，哪些是无用功 / 161

研究数据，发现市场新的价值 / 167

# 7

## 未来，一切将被数据左右



大数据是一种趋势，每个人都不应忽视大数据 / 174

大数据将会为中小创业者带来无限机会 / 180

数据将会成为影响企业成败的关键因素 / 186

未来，最重要的资本就是数据 / 191

借助大数据，让拉手网成为团购网巨鳄 / 198

大数据，让趣多多玩转愚人节 / 203

保利集团“茶叶蛋营销”背后的大数据 / 208

用大数据定位收视人群，《小时代》创造票房神话 / 214

微博创造出来的大数据，《致青春》成功背后的力量 / 219

大数据助苏宁电器实现转型 / 225

拥抱大数据，让海尔成为“空气专家” / 231



## 那些积极拥抱大数据的市场弄潮儿



# 1

## 无处不在的大数据

随着大数据时代的到来，各种大数据将深入到社会的每一个角落，进入到我们生活的方方面面，这些数据将深刻地影响我们的生活，每一个人将成为大数据的创造者，同时也将成为大数据的使用者。



## □ 啤酒 + 尿布的经典案例，让大数据不再神秘

当今社会，已经处在一个数据化的时代，对很多人来说，也许数据神秘、复杂、枯燥无味，但却是可以认识甚至掌握的。一旦我们能掌握和应用这些数据，将为我们的事业和生活带来便利和机遇；如果对数据不屑一顾，或者视而不见，我们就会在这些数据面前晕头转向，不知所措，各种危机也随时可能到来。数据不是一个个枯燥而独立的数字，而是背后密切关联的因素。在进行数据分析时，我们要学会联系和整合，让原本没有什么意义的数据成为有价值的参考资料，并要懂得举一反三，从中看到各个数据关系链的多样性。

在移动互联网的日益普及之下，商家也有了更多的渠道去收集有价值的信息，将这些信息汇集起来，就成了相关的海量数据。然而，数据是死的，能不能发挥作用并带来效益，还取决于人们如何去处理。有些商家只是把收集的数据存起来不用，有些商家只做了简单的分析，而有些商家却把数据做了详细的分析，并把不同时期的数据进行了比对，商机往往由此产生。

Walmart 中国

首页 关于沃尔玛 促销活动 新闻动态 顾客服务 供应商服务 企业社会责任 招聘信息 联系我们

品质山姆 尽在“掌”握

扫描二维码，马上下载山姆会员商店购物APP！

最新动态

- 中信银行沃尔玛信用卡获批300万 银联零售联名卡第一
- 携手李·洪广博 沃尔玛与伊利共同启动“蓝帽”计划
- 沃尔玛集团零售渠道 引领绿色零售业消费达人
- 沃尔玛2016财年销售额稳健高速增长
- 沃尔玛财年准备会议定外 展基调——全球联动
- 山姆会员运营官文安博：新零售让会员与众不同
- 沃尔玛首次线上销售礼品卡 线上线下会员互动

更多新闻>>>

食品安全

服务顾客 保证食品质量

顾客需求与企业责任

民以食为天，食以安为先，食

自有品牌

沃尔玛专美，品质的保证

您想花较少的钱买到更多、更

荣耀与企业社会责任

沃尔玛重视且不断深化企业社会责任

合作伙伴

供应商专用

如何成为沃尔玛供应商

沃尔玛购物广场山姆会员商店

在国内外大小超市中，各个不同类型的商品往往会放在不同的区域，以便顾客能比较方便地找到自己想要的商品。尤其是啤酒和尿布这种看起来“相冲相克”的商品，不但会分开摆放，而且这两个区域往往相距比较远，因为这是一种生活经验。但是全球超市巨头沃尔玛，却将这两种八竿子都打不着的商品放在一个货架上。

这么做是有原因的。沃尔玛之所以会有这样的安排，完全来自于这一年当中顾客的消费数据。通过查看数据，超市管理人员发现在很多尿

布卖得好的居民区超市，啤酒的销量同样很大。为了弄清楚原因，管理者专门派人员到超市进行实地调查，经过一段时间之后，他们终于发现了其中的端倪，因为男士被妻子派去买尿布的时候，他们就会顺手为自己买两罐啤酒。有了数据的支持和实地考察后得出的结论，沃尔玛打破传统的货物区域划分，把啤酒和尿布放在了一个货架上，这样既能更好地满足消费者需求，也节约了他们的时间。

这种调整很快收到了成效，沃尔玛吸引了更多的年轻客户，啤酒和尿布的销量大幅增长，相关产品的销量也从中受益。沃尔玛的成功在于，他们把收集顾客信息放在十分重要的位置，企业拥有先进的信息系统，这些信息系统很快从美国本土推广到中国沃尔玛，其中包括决策支持系统、存货管理系统、扫描销售点记录等。正是懂得充分利用数据，沃尔玛才能在新时代的竞争中掌握主动，赢得优势。

啤酒和尿布都是生活中十分常用的商品，各大小零售门店多有销售，但是为什么唯独沃尔玛发生了“啤酒和尿布”的故事呢？

先进的计算机技术是其中很重要的原因。现在零售业普遍使用的计算机记账，沃尔玛就是第一个吃螃蟹的。在先进技术支撑下，沃尔玛管理者有机会收集到足够的店内数据，并通过分析看到了啤酒和尿布本不相关的两个数据之间的关系，“啤酒和尿布”的故事才会产生。除了收集和分析数据之外，沃尔玛的决策者们还很喜欢去旗下的各个卖场实地考察，观察客户的购买需求，这也是当今沃尔玛管理的一大特点。正是这种数据加实地调查的决策模式，让沃尔玛的决策者看到了消费者的啤

酒 + 尿布的这种消费习惯，因此啤酒 + 尿布的故事在沃尔玛出现是再正常不过的事情了。

有了这次成功的经验，沃尔玛开始通过数据分析去更广泛地发现商品之间在销售方面的关联性，使这种数据关系链多样化。现在，如果我们走入沃尔玛超市，常常会发现在各类商品货架旁边，会有一些相关商品的搭配售卖。比如，在儿童服装区，我们看到在货架的旁边挂着一些小玩具，以及供儿童使用的各种日用商品；在食品区也能看到一些文具盒、便利贴、卡通小贴图等被摆放在旁边。这样的货物陈列方式，能强化客户的购买欲望，从而增加超市的收益。

通过收集企业内部和外部的相关数据，沃尔玛成功发现市场需求，作出的决策能更好地满足市场需要，为企业带来了更大的收益。由此可见，在这个数据化的时代，企业要想获得更好的发展，数据分析是必不可少的重要环节，发现数据背后的关系链，并使其多样化。这样一来，曾经在商家眼中可有可无的数据，在这个数据时代就复活了，并最终体现它的价值，帮助商家分析市场未来的发展趋势，为商家制订具有前瞻性的战略决策提供依据。在使用大数据的过程中，商家的思维也在转变，这种转变反过来会帮助他们更好地使用数据，创造价值。

在当今社会，数据已经是企业生产和发展的一个重要因素。任何行业当中的企业，只有获得足够的数据，并对其进行合理分析，才能准确预测未来的发展。但同样是利用数据，有的企业成功了，有的企业却失败了，原因在于他们对数据的利用方式不同。其实，数据是由大量信息转化而来，要想利用它，让它为你服务，就必须深入研究，发现数据代

表的信息，才能使商家在商业大变革的时代获得生存和发展。

在收集、分析、利用数据方面，亚马逊同样是其中的行家里手。

作为一家与信息化距离很近的企业，亚马逊很多年以前就主动收集用户数据，分析用户数据，从中挖掘市场潜力。因为人们在进行网络购物时，首先会搜索，并在网上对产品进行详细了解，最后再确定购买什么样的产品，这全过程实际上都已经被亚马逊记录下来。

在获得这些数据之后，亚马逊会把这些用户浏览和购买产品的信息以广告的形式向那些有购买意向的用户推荐，为他们购买产品提供参考，让用户了解其他用户浏览了什么，购买了什么。同时，亚马逊会利用用



户数据做一些活动。比如，公司会在网上发布诸如“儿童节到了，你想为孩子准备什么礼物？”的调查，那么参与投票的肯定是有孩子的家庭，亚马逊会针对这些用户推荐当下最受孩子们欢迎的玩具、图书等。甚至亚马逊为了吸引更多的用户，还会推出一些优惠券之类的活动，从中获得用户的喜好，收集到了这些用户数据，亚马逊就会针对他们的喜好推荐合适的产品，以及与他们喜好有关联的货物，这样不仅能满足客户需求，还能增加销量。比如，客户喜欢休闲类型的哈伦裤，那么亚马逊除了为客户推荐符合他们要求的哈伦裤外，还会推荐一些与哈伦裤相配的鞋子、上衣，这样既能增加用户的购物体验，很可能还会购买与裤子相配的上衣或者鞋子，从而给企业带来额外的销售业绩。

此外，亚马逊不仅收集用户对产品的喜好数据，连用户的IP地址都在收集之列，根据用户的位置了解他们周围的商店，如某个区域的用户经常在网上购书，是不是这附近没有书店呢？通过这样的数据分析和实地考察，可以帮助亚马逊判断市场的竞争环境，判断线上和线下竞争对手的强弱。

从这个案例我们可以看出，注重关系链是沃尔玛在收集数据时的一大特点，他们在数据的收集上花费了很大的心思，通过各种活动，甚至释放各种优惠吸引用户，以便获得用户数据，然后整理、分析，利用数据进行有针对性的推广。当然，一定要懂得从这些数据背后的关系链中开发出多样性，以避免在决策时陷入一个无法回头的尴尬境地。

大数据的第二个V，即Variety告诉我们，能够获得的数据来源非



常广，那些消费者的一些电脑记录的用户浏览数据只不过其中的一部分而已，如果只是使用传统的数据分析方法，很难得到隐藏在数据之后的巨大商机。

因此，商家在对数据进行利用时，要学会更加全面地进行数据分析，向沃尔玛、亚马逊学习，挖掘数据背后的关系链，并进一步使这种关系链多样化，只有通过这样的方式去合理运用大数据，才能为正确的决策提供最有利的支撑，让你在商业竞争中占据优势，只有赢得客户的青睐，你的事业才会高歌猛进。

## 未来的市场，大数据将无孔不入

在大数据时代到来的背景下，商家只有转变思维，才不会被市场淘汰，并得到更好的发展。在未来的市场，大数据将无孔不入。因为数据是为商家所用，是帮助商家分析市场的有效工具。用友软件股份有限公司董事长王文京对此进行了精辟的回答：“数据可以说明过去，但数据





也可以驱动现在，数据更可以决定未来。”由此可见，在大数据时代，商家只有弄清楚数据的作用，才能有效应用数据。

对大数据运用不是将一堆数据收集起来就行了，而是要让这些数据活跃起来，赋予数据生命，才能真正展现其价值。过去数据就存储在数据库中，很少有人会去关注，但在大数据时代下，这种方式已经远远不能适应时代的发展了。我们要激活这些数据，让它们成为分析问题的重要参考依据，这是一种思维方式的转变，更是一种解决问题方式的革新。

上映于2011年9月的美国棒球剧情片《点球成金》，讲述的是比利·比恩带领着一个三流球队在一流球队面前成功逆袭的故事。比利·比恩的成功在于，他不像其他球队的经理人一样根据经验、个人判断、感觉等主观因素去选球员，而是用一种独特而全新的方式，即通过统计球员数据，并对其进行分析，找出那些评价不好，性格有些怪癖，但却极富潜能的球员去进行培养。

当比利·比恩带着自己的队伍去迎战强敌时，周围一片讽刺、批评、质疑之声，但这支球队的成绩让人大吃一惊，比利·比恩用胜利和优异的成绩证明了球队和自己。

在这个励志的故事中，影片中的比利·比恩就是通过数据分析这种新的思维和方式，打破常规，做到了慧眼识珠，从而以弱胜强，且取得很好的成绩。可见数据能为我们带来机遇，能帮助我们未知的事物有一个更清晰的认识。