

食神的科研 - 大数据 营销

变现的秘密

概述

大数据营销系统	是根据企业的推广内容，在食神的科研数字媒体交易平台或寰亚电视网，应用“单发”准确到点的一对一营销或者“群发”以人多取胜覆盖的形式，并用于各种定向配合多通道对锁定的人物。 按时间、区域、选择信息、图文和视频为媒介，主动、精确、及时、有效地将推广展现给企业想要展现的客户面前，以获更好的流量变现效率，在合理下， 客户要什么效果，就做什么效果。
名目	大数据营销
性质	直接供应客户资源，转化为金钱的数据推广
特点	可萃取各类数据分析，利用智能机器学习结合自发性大传送功率科技
推荐	精准营销的各项定向及能将竞争对手客户全盘吸到己方的吸纳技术
搭载平台	大数据资产信息智能科技与影视制作

定义

颠覆传统性经营的大数据营销

食神的科研	凭据领先的智能机器尖端科技和庞大的意识数据库，原理是对网上数据深度挖掘至追综分析，对比，聚类到能为企业产品特征进行关联性匹配和排序。可按企业接收对象为需求，在合适的时间，合适的地点，以合适的内容，用合适的方式投给合适的人。 核心是先找着答案，再针对答案实现营销。 其模式不受网站原有人数，时间和地理限制，即便站外每一个人都能确认收到。主要是对优质客源的拉取，不再是简单的网站发布。
实际验效	给对的人，看对的内容 ，如果企业家们想要产品、内容仅呈现给一群关联度较高的客户看，意指从网络搜出喜欢 BMW 用户，对喜欢 BMW 的人，投放 BMW 新车款，自会建立起顾客忠诚度，落实营销目的。
专业表现	选客做 ，大数据营销模型可蒐集用户行为习惯，偏好、需求及消费能力，有针对性发送客户感兴趣或有用的产品与内容，精准触及社会各

大数据选人的三个部分

第一阶段

是按人口或作大面积的地域覆盖，以增强广推机率，加大能见度，而后将数据结集留作分析用途。

第二阶段

则是据客户属性，兴趣，投其所好，例如某人登陆找某件样品的随性，通过检索经由匹配联系，不日某人的资讯库，便会讶异见着要找的物资。而对售卖该样品的商家，也会接获食神科研的有关询问。对某人想找某物，是否有意思参与，进而为买卖双方缔造双赢局面。

第三阶段

是以行为广告的 Cookie 网络追踪技术或爬虫科技，侦察用户上网搜索频率次数、浏览、分享、留言、接触过哪些行为来判断各户对什么好感、想买什么，比方某人想旅行，所留意必是哪里好吃、好玩、好住，不管搜寻哪个站点都离不开在找相关材料，如果有种旅游指南此刻能一直跟随客户查考。顺道附加娱乐、购物、餐厅、住宿、交通等资讯，继而扩大消费情绪，必惠及多方。

预测未来的数据推算

大数据经济学 - 强调数据越完整越好，讲究相关因素，不是因果关系，追求模糊的正确，而非精准的错误。

大数据营销有个重大方向，就是关联性与非关联性的关联营销，而信息和信息之间也有着莫大关系，能从用户个人状态，所关注尝试转化率预估客户下一次购买时间、金额及数量，即上一条信息可跟下一条信息接应，再延长轨迹，就可评估某种概率出现，像恋爱、结婚到生子，继而配及对应阶段用品、婚宴至育儿类目。像这样的需求预测模块，实际包括智能机器体系，以精密演算替企业营造更长远财富，甚至比对手更早预见未来市场动向，藉此增进客户粘度，持续生成新的销量伴随商业契机。

实现前提

可把流量变成交易量的两种极限要求-

I. **允许个性化定制** - 可针对一个人至成千上万人做个别展示同一内容的点对点，一对一推效果，好比两人机密通话，独立，专注，即发，即时收获。

II. **市场占有率** - 食神科研系统承载国内用户超过 81% 的覆盖量，实现从数以千万人挑出企业所要目标人群

集体推曝光，意即派的人越多，地方越大，收入和准客源愈会随之增加，即使一人赚一元，都属天文数字。

独特卖点

I. **监测对手** - 取彼之长，特别是每个企业都会积累大批情报做研究，通过监测对手，依据代码段标识纵观竞争者的策略。自是处处比人料敌机先，知己知彼，百战百胜。

II. **吸取人客** - 让许多市场领袖纠结的是，为何有价值客户，总不在己方，当有了数据的吸纳技术，便可将竞争对手的支持者，朋友圈，客户一切所属尽数挖掘，转化，取而代之。

效果可控

对于用户上传视频或贴文都会寄予厚望，怕被人漠视，总盼群众在接触后能获赏识兼揣摩出众意。通过对推广内容监测源代码，掌控调整结果的实力，向企业或客户回馈意见作实时改进。这对提前知悉消费动机与市场走向有利，改变以往传统媒体等人看，等人买，在网站，版主期待有人浏览的忐忑不安到对用户被网络限制观看人数的无奈，食神科研可以一百组虚拟机应用信息程式，从每天泛滥的垃圾信息，收回大众注意力突围而出，**因为再好的作品，如果内容无法正常传播出去，没人看到也不知道，全属白费。**

做推广必须注意事项

- (一) 对市场的规模要求有多大？
- (二) 确认时间，地点？
- (三) 对象属哪类型？
- (四) 什么目的？利益？
- (五) 业者的额外要求？
- (六) 企业想追求怎样的效果？

可由业者自行决定需要的定制化服务。

适用领域：i. 各行各业 ii. 金融 iii. 工业 4.0 iv. 互联网 v. 物联网 vi. 电子商务

并为经贸、企业带来无法预计的多方效益。

标签

做生意，最难就是找客源，对大数据公式，每一个客户都代表着金钱。

食神的科研为客户提供推曝光，推效果以及精准的各类定向，集合多达一百余种兴趣标签，例如：政治，建设，商务，技能，生活，育儿，游戏类，医疗保健等，让企业在拓展业务时，定制属意人选，产生购买欲望，加大品牌影响力。

预估效果

大数据营销意味着大销售量

大数据营销技术，最重要的价值是“商业的应用”和“对用户的使用”，在增大曝光率的同时强化社交媒体、门户网站、电商的流量，实现对互联网海量用户的截留，等于开发无疆域、无极限、无限制的客户资源，庞大长期的人流，带来不仅仅是能“满足个性化需求”和“市场定位”方面的收益，在人脉即是钱脉下，所形成的大数据量不但能为企业节源开流，创造出无限可能，**世界有几大，人口有几多，你的商业版图，个人财富，就有几大几多。**

优质服务

第三方数据开发供应商

制造企业的无形财富“资源”

一站式“数据裁衣”智能化营运，透过食神的科研电话或在线沟通等接洽，为企业提呈合时、以客为尊的商业策划等优渥增值服务。

代工

可为企业推送自制的产品内容，遵从商家需求，透过大数据与人工智能技术代为完成。主要是订购大数据的主动权与客源，非购买旧媒体及搜索性网站被动的特定展示位置。

预知更多详情，请浏览食神的科研平台 www.godbigdata.com

数据管理技术平台

我们的资源，就是您的客源

通过全面整合各方数据，应用机器建模将人群细分，建立自动化营销模型，筹划全面深入的数据洞察与智能管理，指示业者进行推广优化的决策。一方面可帮助需要者，将资源按照群众类型整理提供，另一方面又可选择人群定向等多维度定性的技术，帮助业者精准定位目标群体。形成基于人群投放并获得高效果转化的变现指导。

作为一个开放，能将大数据营销与业者联系的线上推广市场，对于优质媒体资源，具有一定的不确定。因可能不够全面性，所以展示量不能对交易做出预先的保证，只能是种评估效果。

邮件: godbigdata@gmail.com

企划内容仅供参考，我们有权修改任何一项内容。