
拥抱“新零售”——零售业务如何利用大数据提升运营能力

课程背景：

“线上流量枯竭，线下实举步维艰”，传统的零售商要持续发展需要数字化转型。但零售的数字化转型是什么意思呢？对于顾客来说它有两层意思，一个是更好的体验，一个是更好的价值。对于零售商来说，它意味着能有更好的盈利以及更高的效率。

“新零售”是以消费者体验为中心的数据驱动的泛零售形态。所以我们的数字化转型需要利用数据打通前台、中台和后台，覆盖顾客从探索发现他所需要的商品、他和这个商品之间的互动和体验以及他完成商品购买的整个流程。

课程收益：

- 了解新零售时代消费场景的多样性
- 了解什么是零售运营数据链
- 了解大数据用户画像的技巧
- 了解用户价值分析的方法和技巧

-
- 了解提升流量利用率的方法和技巧

课程对象：

中高层管理、运营负责人、营销负责人

授课方式：

课堂讲授、分组活动与演练、案例讨论与代表发言

课程时长：

1~2 天

内容大纲：

第一部分：理解新零售

1. 从上海南京路看零售的进化史
2. 新零售诞生的 4 个主要原因
3. 移动互联网改变消费习惯
4. 消费升级给零售业带来新契机
5. 应用数字化使消费场景更加多元化
6. 消费体验成为购买的关键

第二部分：新零售的大数据驱动运营策略

1. 打通“O+O”，用户消费的数据全景图

-
2. 如何用大数据技术提升流量利用率
 3. 如何用大数据绘制用户画像
 4. 如何提升用户的购买转化率
 5. 如何进行用户管理提升复购率
 6. 如何绘制用户体验全景图消除消费阻力

第三部分：大数据驱动运营的案例分析

1. 线上：京东用大数据打造生活服务平台案例
2. 线下：汇联商厦用大数据提升流量运营案例