

《大数据在烟草行业专卖体系的运用》

讲授专家：李勇

培训对象：市场中心管理人员、渠道及终端中心管理人员（总监、经理、主管）

课程时间：1天（6小时）

课程背景：

随着数字化的进一步开展，线上互联网进入下半场完全红海，线上线下（O2O）表现乏力进入 OAO 时代，用户体验和需求都进一步升级，用户主权时代进一步加强和明显；新技术不断涌现：大数据，云计算，物联网，人工智能等，企业如何利用这些技术手段和思维变革，抓住这个热点和蓝海，未来数据等社会技术能给我们生活带来哪些变化更新。是本课程希望大家解决的。

那么如何大数据和互联网工具手段解决如上问题，成为了当下渠道部及市场部管理人员关注的重点。

课程收益：

培训完结后，学员能够：

- 了解数字化给我们带来的变化；
- 掌握用数据化能力给渠道和终端管理的方法；
- 掌握并了解数据时代门店技术升级的措施和应用展望

课程大纲：

单元	大纲	内容
单元一	大数据结合新零售的本质	新零售的本质 1、全渠道、数字化、智能化、体验化给新零售赋能 2、新零售的特征是消费者主权 SoLoMoMe 消费群
单元二	走进大数据	1、大数据的本质是什么 2、互联网时代带来的大数据的革命 3、大数据的思考 4、大数据思维： 1) 实时思维 2) 复杂性思维 3) 实证性思维
单元三	数据时代销售门店的具体应用	1、人脸识别对零售的意义和具体实施 2、刷脸支付的应用和意义 3、自助收银的应用和意义 4、电子价签的应用和意义 5、进店感知及传感器等应用和意义 6、购物热区的应用及意义

		<ul style="list-style-type: none"> 7、 顾客行为精准解析 8、 数字模型计算及图形脉络展现 9、 大数据下的会员感知及管理 10、 仓储及物流的技术升级
单元四	数据时代如何利用新技术新思维打通烟草门店销售	<ul style="list-style-type: none"> 1. 数据化如何提高营销效率 2. 数据营销可交互 3. 智慧化营销落地的三个条件：场景，数据，载体 4. 智能广告打动点 5. 走向智能的千人千面 6. 智慧化营销的短板
单元五	大数据如何对销售渠道进行管控	<ul style="list-style-type: none"> 1. 如何打通上游渠道的窗口 2. 如何打通下游渠道的数据通道 3. 通过数据分析更好的促进销售管理 4. 如何进行数据业务指标的分解和研判 5. 如何进行数据分析指标的评估和决策 6. 借用何种工具将本增效