

# 《全域营销实战：数据驱动与新型模式破局》

数据工具+新型营销+方案落地

主讲：黄光伟老师

## 【课程背景】

电商竞争进入存量时代，传统营销模式效率递减，企业面临**流量成本高、用户粘性低、数据应用粗放、新模式迭代滞后**等核心痛点。本课程聚焦“数据驱动决策+新型模式落地”，结合胖东来等标杆案例，拆解抖音直播、即时零售、社群团购等前沿玩法，提供从流量获取、工具应用到方案设计的全链路解决方案，助力企业快速提升转化与复购。

## 【课程收益】

理解 2025 年电商与零售行业的核心趋势与竞争逻辑，熟练应用马上赢、尼尔森等工具实现数据抓取与精准分析，掌握抖音直播互动、半小时达、社群团购等新型营销模式的核心打法，并能够独立完成数据驱动的营销方案设计，快速复制胖东来用户运营逻辑。

## 【课程特色】

聚焦马上赢（实时竞品监控）、尼尔森（消费者行为分析）等工具，覆盖数据抓取逻辑、清洗与应用场景，抖音直播留人话术、美团闪购爆品策略、社群团购供应链整合等实操模型，并深度解析胖东来“用户运营+供应链”双轮驱动的底层逻辑，以及提供《数据监测模板》、《直播 SOP》、《社群运营地图》等工具包。

## 【课程对象】

电商平台运营负责人、零售企业市场团队；品牌方数字营销从业者、私域流量操盘手；供应链管理、创业者

## 【课程时长】

1~2 天（6 小时/天）

## 【课程大纲】

### 一、趋势洞察与行业痛点

#### 1、2025 年电商与零售趋势

关键变化：即时零售爆发、内容电商闭环化、私域社群化

#### 2、企业核心痛点诊断

流量困境：公域成本高与私域转化低

模式瓶颈：传统促销失效、用户忠诚度下降

案例导入：胖东来如何通过“极致用户体验”实现区域垄断？

### 二、数据工具实战应用

#### 1、数据抓取与分析工具

马上赢：竞品实时销售监控

尼尔森：消费者画像构建与需求预测

电商平台数据对接：天猫生意参谋×抖音云图的交叉分析

## 2、数据驱动决策模型

爆品筛选公式：转化率×毛利率×复购率

价格敏感度测试：AB 实验设计与结果归因

实战演练：用马上赢数据优化某快消品定价策略

## 三、新型营销模式拆解

### 1、抖音直播互动

留人话术设计：3 秒钩子+10 秒痛点+20 秒解决方案

高转化直播间模型：憋单节奏×福袋互动×逼单话术

### 2、即时零售模式

半小时达：美团闪购的爆品选品与库存协同逻辑

社群团购：团长分级管理×供应链极速响应 SOP

### 3、公私域联动

公域引流：小红书种草内容→企业微信承接→社群复购

案例：某生鲜品牌通过“直播+社群”实现日销破百万

## 四、营销方案设计与优化

### 1、方案设计框架

四步法：数据诊断→策略制定→执行计划→效果监测

资源整合：平台资源优先级（抖音、美团、私域）

### 2、预算分配模型

ROI 导向：70%预算用于已验证渠道，30%用于测试新渠道

沙盘演练：为某家电品牌设计 618 全渠道营销方案

## 五、胖东来模式深度解码

### 1、用户运营逻辑

会员体系：分层权益设计（高频消费用户特权）

服务细节：无条件退货×员工激励的底层逻辑

### 2、供应链效率

零库存模式：供应商协同与需求预测模型

爆品策略：区域化选品×快速迭代机制

迁移应用：中小零售企业如何借鉴胖东来模式？

## 六、实施路径与节奏管理

### 1、落地三步曲

0-1 阶段：数据基建+模式测试（1-2 个月）

1-10 阶段：规模化复制+团队赋能（3-6 个月）

10-N 阶段：生态构建+资本化（6-12 个月）

## **2、风险管控**

数据合规：用户隐私保护与平台规则红线

供应链断链预警：多源供应商管理与安全库存模型

**结业答辩/课后作业**：学员提交企业定制化方案，导师团评分优化