



数据库营销

财经部：祁伟利

2021年10月



一个收废品的老大爷，如何通过数据库营销，轻松月收入6000加

动画说道理 bilibili



Easy monthly income 6,000 plus one change of outfit

轻松月收入六千加，一更换着装



2.1 网络营销的基本模式—数据库营销

一、数据库营销概念

数据库营销是企业通过**收集和积累顾客信息**，经过**分析筛选**后有针对性的使用电子邮件、短信、电话、信件等方式进行**消费者深度挖掘与关系维护**的营销方式。



2.1 网络营销的基本模式—数据库营销

○ 二、数据的采集

1 数据来源

内部来源： 客户档案、订货记录、服务报告、投诉、商品退货记录、销售员记录、市场调查、销售询价

外部来源： 数据公司、零售商、信用调查公司、客户研究公司、相关服务行业、政府机构、杂志和报纸等



2.1 网络营销的基本模式—数据库营销

二、数据的采集

动态更新

2 数据内容

个人客户资料： 姓名、家庭地址、电话；个人性格、兴趣、爱好、学历、工作、年收入等。

企业客户特征： 企业名称、地址、电话、网站；服务区域、销售业绩、发展潜力、经营观念、经营管理者 and 业务员素质等。



2.1 网络营销的基本模式—数据库营销

三、数据库营销功能

1、





2.1 网络营销的基本模式—数据库营销

“啤酒和尿布”的经典案例

沃尔玛通过建立数据仓库，按周期统计产品的销售信息，经过科学建立模型后提炼出决策层需要的数据。结果发现，每逢周末，位于某地区的沃尔玛超市啤酒和尿布的销量很大。通过进一步调查表明，在美国有孩子的家庭中，太太经常嘱咐他们的丈夫下班后要为孩子买尿布，而丈夫们在买完尿布后又顺手买下了自己爱喝的啤酒，因此啤酒和尿布一起购买的机会大增。之后该店打破常规，将啤酒和尿布的货架放在一起，使得啤酒和尿布的销量进一步增长。这就是数据挖掘、数据分析功效的最好佐证。



2.1 网络营销的基本模式—数据库营销

三、数据库营销功能

1、 市场预测和实时反应

2、





2.1 网络营销的基本模式—数据库营销

小案例

某化妆品公司将女性客户照收入、学历、个性差别等因素分成ABC三个不同层次。

A层目标客户是年入3万元以上、大专及以上学历、追求时尚的25~35岁白领女性；

B层常规客户标准是年收入3万元以下、大专以下学历，年龄段在25岁以下和35岁以上。

对公司贡献不大的普通蓝领位的女性客户资料只能被归纳为C类客户甚至淘汰。



2.1 网络营销的基本模式—数据库营销

二、数据库营销功能

- 1、 市场预测和实时反应
- 2、 分析每位顾客的盈利率



学以致用

观察以下客户资料表，思考以下问题：

- 1、哪些客户分类因素最能体现客户的消费潜力？为什么？
- 2、如果你经营了一家服装企业，该表是本公司采集的客户资料表，分析哪几位顾客是公司的高价值目标客户？为什么？
- 3、如果你经营了一家服装企业，想拓展客户数量，但是营销费用有限，你希望把潜在目标客户范围缩到最小范围内，那么你会把哪类顾客列为是你的目标客户？为什么？

客户资料表

客户	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
性别	女	男	女	女	男	女	男	女	女	女
年龄	21	24	35	32	25	37	32	19	24	46
职业	学生	公务员	教师	公司白领	商人	医生	记者	学生	银行职员	家庭主妇
购买品类	服装	电器	服装	服装	家具	服装	电子产品	化妆品	化妆品	日用百货
平均购买折扣	70%	88%	90%	87%	98%	100%	72%	76%	89%	61%
地域	浙江	江苏	上海	上海	山东	四川	北京	贵州	广西	云南
购买频率	0.8次/月	0.5次/月	1.2次/月	1.5次/月	0.3次/月	0.9次/月	1.4次/月	0.9次/月	1.1次/月	3次/月
月均消费	234元	457元	502元	632元	1736元	774元	360元	164元	465元	90元




学以致用

结论：

1、购买频率、月均消费这些因素最能体现客户的消费潜力，以上因素综合数据高的客户属于具备较高消费价值的群体。

2、C、D、F三位客户是目标客户，因为她们消费能力较高，且购买品类集中在服装品类。

3、处在30-40岁之间的女性，职业为教师、医生、公司白领和商人的客户是目标客户。通过数据分析，这些客户消费能力较高且购买服装的意愿较高。





课堂小结

一、数据库营销的概念

二、数据的采集

三、数据库营销的功能



作业布置

大数据如此受欢迎的今天，你是否发现我们的个人信息被泄露？那么我们该如何避免个人信息的泄露呢？请大家结合自身经历进行调查，并在下节课和大家分享你是如何避免个人信息泄露的。



THANK

