

# “大数据”越来越火，电商行业该如何做

产品名称	“大数据”越来越火，电商行业该如何做
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

## 产品详情

未来越来越多人加入电子商务这行业，开起了做电商圈模式，电子商务行业创立至今三十几个年头，如今已经逐步成为各类型企业营销推广的主要手段。作为企业必备的基础建设部分，一家企业在电商方向的投入与重视程度，直接决定了企业以后的产出比。

近几年大数据这个概念越来越火，甚至展现出了的作用。对于一部分人来说，虽然总是听到“大数据”三个字，却不一定明白大数据是什么。简单解释的话，例如说你在任何平台搜索商品后，往往会有同类别产品推送给你。通过数据抓取个人行为，这就是大数据具体的运用形式之一。

对于电商行业来说，想要在发展中以大数据趋势为依托，势必要联合数据分析、云计算、物联网甚至是人工智能等多重手段相辅相成，对目标客户进行画像，从而达到产品广告投放、为目标提供定制服务的目的。

### 一、建立全渠道平台

对于现代人来说，人们更倾向于选择无限制、实时传递的、personal媒介。这意味着通过熟人传播或者是KOL传播的方式，能够更好扩大产品的度。更重要的是，专属平台有助于未来数据积累，每一份数据都是自有客户的真实行为记录。

在如今各种媒介手段都很发达，企业需要加以重视各类自媒体平台。既要有针对性地选择大流量平台，也不能无视中小流量平台的存在。多管齐下，从而提升自有平台的数据来源，实现定位。

### 二、改变传统商业模式

搭建自有平台之后，大数据收集工作也就开始了。通过自有平台的原始数据积累，进行有针对性的客户行为分析，进一步利用所获取的数据进行定向推广。通过层层过滤和筛选，才能够形成对未来商业行为的强有力的数据支撑。

### 三、重视内容营销

优质的营销方案，是产品销售成功的步。只有通过商业模式吸引关注度，才是真正的产生影响力。这些商业模式一定是耳熟能详、却又能够引发共鸣的内容，借助商业模式提升收益的效果越来越清晰可见，例如当下火的商业模式“链动2+1、全民拼购、广告电商、众筹卖货、太爱速M、异业联盟”等这些能够快速带动产品的销量跟关注度提高的商业模式。

而大数据在这一环节的作用，就是汇集目标人群关注的热点、强共鸣性内容等等。通过商业模式等手段，实现产品方案的打造。

### 四、关注客户的个性化需求

巨头or小企业都必须重视客户的个性化需求。人人都觉得自己的需求应当得到满足，更多地是希望电商平台足够了解自己，推送信息，随时找到想要的东西。而在传统商业层面，自然无法实现。

不过借助大数据进行用户行为的识别与归类，所得出的结果更能够代表个性化需求。也就是说，平台可以有针对性地进行定向推广，哪怕只是通过邮件询问客户是否有某项需求，也变得更为重要。

作为电商行业信息化的助力武器，大数据协同互联网、人工智能等将进行多重融合，终将推动各个领域的进一步发展，终实现商业数字化进程。

如需了解更多商业模式详情，请咨询小编