

你要开一家店?

在哪开、赚多少 这得问问大数据

本报记者 韩笑

新店能赚多少钱?
看看大数据怎么给你算出来

对零售业来说,选址是经营中至关重要的一环,它决定着店铺的成败。通常说来,店主选址一般要进行实地考察,看看目标地段是不是热门商圈?离居民区、学校远不远?人流量、交通方式如何等等。如果入驻商业地产,运营商也会提供一些该商圈的经营数据。

“但人流量不代表现金流,也不代表这些人中有你的目标客户。”上海小满信息科技有限公司创始人郭恩熹说,“比方说,一家店铺调查发现这个商圈的人流量很大。但不知道这些人中母婴消费的人数较多,与这家店铺的目标客户不相符。”

传统调研方式要花费大量的时间和精力,结果还不一定准确。“这就到了大数据

大数据是当下最时髦的词汇,但是基于大数据的商业应用却太少。值得注意的是,国内的一些公司已经进行了这方面的探索。那么,大数据公司是怎么帮助投资者选择商铺位置、制定经营策略的呢?

要显示威力的时候了。”郭恩熹说,“中小型实体店对于数据的获取、使用非常有限。小满信息正是抓住了这部分商户的痛点,不仅为他们分析怎样选址,还进行品牌拓展、经营决策等其他服务。”

如果一个客户想要在济南开一家母婴专卖店,要如

何利用大数据进行选址?

郭恩熹说,小满信息会调取全济南的商圈消费能力,顾客消费结构和增长情况,帮客户选择适合开母婴店的商圈。接下来,客户可能会纠结于去A商圈还是B商圈,小满科技则会对比A、B商圈的主力用户群、客户的钱包深度、商圈竞争情况等因素。

小满科技服务过一个客户,该公司旗下品牌考虑进军黑龙江省的鸡西市并在当地开拓门店,客户想知道这是不是一个正确的决策。“我们选取了和鸡西市发展水平、消费能力等情况相近的两个城市作为参考。提取该品牌在这两个城市近半年的消费交易数据,挖掘此品牌的目标顾客特征,建立模型。”

“然后,我们把这个模型套用到鸡西市,用鸡西市消费者刷卡数据,来测算他们购买该品牌的概率及可能的金额,进而测算出了该品牌在鸡西市的容量。我们

预测,这个品牌的鸡西店在成长期营业额为10-14万人民币,这个预测精准度在85%。”郭恩熹说。

原始数据得清理,
大数据这活其实很痛苦

在为商家选址的背后,是多到你难以想象的数据。对这些数据的处理不是个容易的过程。

首先,小满科技与国内权威数据源达成了合作意向。“我们使用的是全量消费数据,线上的银行信用卡数据是重要的大数据源。此外,我们还与智慧图、极光推送等数据公司合作,获取线下人流数据作为补充。”

有了权威的数据源,如何让这些数据产生价值?对数据的分析这才是大数据公司的核心竞争力所在。郭恩熹说,公司70%的精力都用在数据清理和数据建模上,大数据分析是最需要专业技术的。

“国内的大数据质量参差不齐,我们要去理解数据的格式,对数据进行清理。接下来还要把清理后的数据建立合适的模型。模型建立完成并不意味着万事大吉,我们需要对其精度进行验证,对真实度不高的地方进行测试,这中间需要经历大量的重复性的劳动,是个很痛苦的过程。”郭恩熹说道。

在服务客户的过程中,郭恩熹又发现仅仅为客户呈现技术语言,客户并不买账。这样,小满信息又运用了因果网络,研究了新的分析技术,这样更容易找到问题的真正症结。

“比如说,在一个零售业客户的案例中,我们告诉客户把啤酒和尿不湿放在一起会带来销量的互相促进。但是,客户会想知道到底是谁带动了谁,这能够为他们带来多大收益。所以,我们又给客户做出了分析——在啤酒的营销中,搭配着进行尿布销售,尿布的销量会随之提升25%的结论。”

齐鲁晚报交通能源记者站举办全省通讯员培训交流会



本报讯 8月19日下午,在大众传媒大厦29楼东会议室,齐鲁晚报交通能源记者站举办了2016年度第二次全省通讯员培训交流会。来自省内东营、菏泽、淄博、泰安、莱芜等地的十余位行业内精英参加了此次培训交流。

培训交流会上,齐鲁晚报交通能源工作室相关负责人对参会的通讯员进行了交通、能源类新闻采编技巧的培训,借助新闻案例的讲解来增强基层通讯员的新闻意识和写作能力,进一步提高其新闻宣传业务

能力。

会上,相关负责人还对齐鲁晚报、日新传媒的相关媒体业务进行了介绍。各地通讯员针对“如何更好地在地方开展新闻工作”这一话题进行了深入的交流探讨,分享了各自的经验。

财富缩水!小地方的富人很焦虑

三四线居民青岛购房求保值

本报记者 刘帅

韩淙是合富辉煌青岛分公司销售总监,这两年,滨州和淄博的亲戚朋友向他咨询在青岛买房的增多。今年7月,邹平的亲戚李强(化名)找到他,希望他能帮忙推荐几个楼盘。在韩淙帮助下,李强选择了市南区一套公寓式住宅,50平方米,价格在27000元/平方米。

“买了后直接交由酒店打理,年回报率3%;考虑到升值空间等,年回报率在8%甚至10%以上。”韩淙告诉齐鲁晚报记者,对于这项投资,李强和家人都非常满意。

来自山东其他县域的朋友也向韩淙咨询在青岛和济南购房事宜。“来青岛看房的客户大部分还是考虑资产保值增值,山东三四线城市投资环境较差,买房难以保值增值,风险较高。”韩淙说,县城楼市价格上升空间较小,库存量高,甚至部分地区价格出现下滑。青岛作为山东最发达的城市,和省会济南成为来自三四线城市的投资者的选择,特别是济南和青岛都取消了对外地人的限购。最近这两个地方楼市表现也不错。

去年年初,韩淙的姑姑曾带朋友来青岛看房子。“我就推荐几个地方。位于海边的公寓,40年产权,均价3万左右,80平方米,他感觉公寓购买不值。最后我又推荐他看了位于市北区的海尔世纪公馆,价格在11000元左右。姑姑的朋友因为犹豫没买。”

韩淙说,如今海尔世纪公馆价格已经涨到14000元

左右,“我姑姑告诉我,她特别后悔没有购买。但我告诉她,现在购买也是能增值的。”

“现在在青岛,投资购买小户型、公寓甚至大户型的也比较多。”韩淙告诉齐鲁晚报记者,山东三四线城市购房客户对于青岛区域了解不深,对于各区域板块的价值把握度不高,所以投资以选择知名区域或者沿海一线为主。

到今年7月,青岛房价已实现六连涨,最新住宅价格达到8852元/每平。7月20日,青岛宜昌路一块土地拍卖吸引21家开发商参与,经过367轮激烈竞价,地块以12520元/平方米,总成交价约9.97亿元,被四川蓝光和骏实业有限公司收入囊中,溢价率约为203.9%。据称,这创下市北区土地成交单价之最。

据克而瑞研究中心统计,青岛商品住宅存量连续5月下降,截止到6月,去化周期只有13个月。在今年1月,国务院在批复中提到,到2020年,青岛中心城区常住人口控制在610万人以内。根据2014年国务院印发的《关于调整城市规模划分标准的通知》,城区常住人口610万已经达到特大城市的标准。国务院批复的济南只达到大城市标准。“这说明青岛的潜力还是很大的。”韩淙说。

“现在最焦急、最无奈的,就是三四线城市的富人与中产,眼看一二线城市房价大涨,全社会财富重新分配,自己的财富缩水,却不知该怎么办?即便跟风行动,对市场不了解,这一投资行为也可能是错的。”韩淙告诉齐鲁晚报记者。

第五届山东省青年创新创业大赛
现代农业和农村电商组决赛在寿光举行

本报济南8月21日讯(记者李虎 通讯员 杨凤翔) 8月19日,“鲁信杯”第五届山东省青年创新创业大赛暨第三届“创青春”中国青年创新创业大赛山东赛区现代农业和农村电商组决赛在寿光落下帷幕。团省委书记张涛、副书记陈必昌,潍坊市副市长刘建国出席活动并为获奖选手和优秀组织单位颁奖。来自北大纵横管理咨询集团创始人王璞等5人担任了总决赛评委。

参加现代农业和农村电商组总决赛的10强创业团队经过市级初赛、省级复赛、淘汰赛等多个环节,在进入全省复赛的700个项目

中脱颖而出。最终经过总决赛的激烈比拼,“地主网”农产品电子商务平台项目获得金奖,油菜花美食汇、莱丰网生鲜电商等4个项目分获银奖和铜奖。进入总决赛的青年创业团队在获得创业资金奖励的同时,还有机会获得团省委基准利率贷款等。团省委还将推荐优秀选手参加第三届“创青春”中国青年创新创业大赛现代农业和农村电商组全国赛,并推荐入驻省级青年创业孵化基地,享受系列创业政策扶持。

大赛自今年6月启动以来,全省各级团组织积极宣传发动

本地创业青年踊跃报名参赛,推报了很多科技含量高、经济与社会效益好的项目,济南团市委、潍坊团市委等8个市级团委获得本次大赛优秀组织奖。

2011年至今,团省委连续举办的五届山东青年创业大赛受到了全省各地青年和高校大学生的热烈响应,9500多个创业团队参与比赛,380余名选手通过参加大赛获得了2.7亿元贷款扶持资金。通过青年创业赛事活动,积极营造了全社会关注、关心青年创业创新的良好氛围,有效促进了我省青年创业创新。