

大数据驱动下的塑胶企业精准营销策略研究

吴南

浙江达尔美塑胶有限公司 浙江杭州 310000

【摘要】信息技术的迅猛发展促使大数据技术在各大企业的经营管理中发挥着不可替代的作用。当前，塑胶企业的营销策略有待进一步优化，相关人员可借助大数据技术对营销策略作出调整，调整营销策略能显著提高塑胶企业的营销精准度，也能切实提高企业的核心竞争力，助力企业打造良好的品牌形象，进而吸引更多用户，为塑胶企业带来更大的经济效益，助力塑胶企业实现可持续发展。本文以塑胶企业为研究对象，阐述了将大数据技术应用于塑胶企业营销方面的优势，并提出诸多依托大数据技术优化和调整塑胶企业营销方式的策略，策略能够给予相关企业更多参考。

【关键词】大数据；塑胶企业；营销策略

Research on precision marketing strategy of plastic enterprises driven by big data

Wu Nan

Zhejiang Dalmi Plastic Co., LTD. Hangzhou, Zhejiang 310000

【Abstract】The rapid advancement of information technology has made big data technology indispensable in the management and operations of major enterprises. Currently, the marketing strategies of plastic companies need further optimization. By leveraging big data technology, relevant personnel can adjust their marketing strategies, which can significantly enhance the precision of marketing efforts, boost the core competitiveness of the company, help build a strong brand image, attract more customers, and ultimately bring greater economic benefits to the plastic industry, contributing to its sustainable development. This article focuses on plastic companies, highlighting the advantages of applying big data technology to marketing and proposing several strategies for optimizing and adjusting marketing methods using big data technology, which can serve as valuable references for related enterprises.

【Key words】big data; plastic enterprises; marketing strategies

信息化时代已带来,大数据技术等新兴信息技术在诸多领域都展现出良好的应用优势,并逐渐成为推动企业转型升级的关键技术力量之一。当前,越来越多的塑胶企业主动将大数据技术应用于企业管理方面,大数据技术的合理应用有利于优化企业资源配置方式,并使企业的各个生产流程都能朝自动化、智能化方向发展,为企业的发展注入源源不断的动力。同时,大数据技术也可用于调整企业的营销策略。在大数据技术的支持下,企业管理者能够及时洞察客户需求和市场发展趋势,并在了解各项信息的前提下及时对营销策略进行调整,提高决策精准性的同时,也使企业营销符合自身发展需求,助力企业良性发展。

一、基于大数据技术优化塑胶企业营销策略的优势分析

(一) 使用户获得良好的体验感

大数据技术自带高效的数据分析功能,企业的管理人员能够使用大数据技术及时对用户反馈的问题进行分析,并从中提取关键性的信息。之后,企业管理人员便可及时对营销策略作出调整,使企业的营销方式能够给用户带来良好的体验感。与此同时,大数据技术自带全程跟踪功能,能够对用户的行为展开长时期、不间断的实时跟踪。在跟踪过程中,塑胶企业会不断根据用户的信息反馈对产品设计进行优化

和完善,同时对服务流程做出调整,这些措施都能显著提高塑造企业的营销水平和服务质量,满足用户需求的同时也能吸引更多新用户。

(二) 实现推广的个性化发展

大数据技术的信息检索功能十分强大,能够通过分析海量的数据获知消费者的实际偏好和行为特征,这些信息能够给予塑胶企业的营销部门更多有价值的参考。当获知消费者的信息后,营销部门可结合不同类型消费者的需求和消费特点制定出个性化的营销方案,目的是吸引不同类型的消费群体。这种方式切实可行,能够帮助塑胶企业在短时间内吸引更多目标人群。与此同时,个性化的营销方案在实施过程中会收获消费者的认可,切实提高消费者群体的满意度,这会更有利于帮助塑胶企业打造良好的外部形象,树立良好的口碑,进而提高塑胶企业的核心竞争力,使其能够在激烈的市场竞争中占据优势地位,实现长远发展。

(三) 切实提高塑胶企业的营销效率

部分塑胶企业总是存在无效营销的问题,即便已经在营销方面付出很多的成本,但是难以获得良好的效益。很多企业甚至尚未意识到营销的必要性,导致塑胶企业难以被消费者发现,这不利于企业的后续发展。但是,大数据技术的使用能够给予企业管理者更多的灵感,通过将大数据技术应用于企业营销方面,企业能够更好的获知消费者的喜好情况和市场需求情况,进而使制定的营销策略更有针对性和实效性。比如,塑胶企业可利用大数据技术对顾客的购物行为以及搜索历史等数据进行分析,并在分析的基础上获知消费者的实际需求,进而在后续营销过程中有目的性的为消费者推送用户需要的产品和服务,使营销精准对准目标人群,营销精准度显著提高,营销效率也更有保障。

二、大数据驱动下优化塑胶企业营销策略的相关路径

(一) 重视数据分析,构建完整数据管理体系

为实现塑胶企业的精准营销,企业管理者应高度重视建立完善的数据体系,该数据体系的形成要求企业必须利用大数据技术整合并搜集多个维度的数据,如用户需求、交易记录、搜索记录等。企业也要积极拓宽数据收集的渠道,可从移动应用、线上电商平台等渠道获取数据,同时应用爬虫技

术等对实时数据进行批量收集,这能显著提高数据收集的效率和精准度,使塑胶企业能够在分析数据的基础上获知用户的偏好。与此同时,收集好的数据将集成为数据源,后续将存储至企业内部系统,方便营销部门随时查看数据。通过应用大数据技术,塑胶企业还能够形成线上同线下相融合的数据闭环,并将行业数据以及市场调研报告等信息都纳入到数据体系中去,丰富了数据体系的内容,也延伸了数据的深度和广度。

值得注意的是,大数据技术虽然能够用较快的速度从多个渠道将数据信息搜集并整合在一起,但是在这些数据中难免会有质量不过关的数据,因此企业的管理人员必须定期对数据进行清洗,并对数据进行标准化管理。首先,需要应用大数据技术识别和删除重复的数据,保障数据的唯一性。还要及时检测和处理异常数据,将异常数据快速从数据库中删除。同时,塑胶企业必须坚持对数据实行标准化管理,要沿用统一的数据格式,并统一单位,这样才能方便检索和对照数据。为保障数据的准确性和可靠性,塑胶企业还应定期对数据进行质量评估,若评估结果不过关,需再次对数据进行清洗和标准化处理,直到数据的质量过关。而这些有价值的信息能够为塑胶企业调整和优化营销策略提供诸多参考,企业能够在分析消费者相关数据的基础上获知消费者的喜好和需求,进而有针对性地调整营销策略,并制定更多个性化的营销方案,使营销决策能够吸引更多的消费者,显著提高营销策略的精准性。

(二) 创新营销内容,吸引更多消费者

在制定个性化营销方案的过程中,塑胶企业同样可使用大数据技术来提高营销的吸引力,使无效营销转变为有效营销。首先,企业可应用大数据功能中的动态内容生成技术提高营销的精准度。这项技术会对用户的兴趣爱好、浏览信息、检索关键词等进行分析,同时实时生成个性化的营销计划,会根据用户所处的地理位置为其推送距离不远的塑胶门店,还会生成个性化的广告文案等。同时,营销内容的主题与风格也不是一成不变的,同样可根据用户的需求进行动态调整,因此营销内容能够在短时间内吸引顾客的注意力,使顾客愿意前往目标门店消费。另外,动态自动生成技术的应用可以自动优化和迭代营销内容,会基于用户的后续反馈以及消费行为的改变对营销方案进行再次调整,营销内容、营销

形式、营销风格等都是随时变动的,能够给予用户良好的体验感。

另外,大数据驱动下的塑胶企业营销方式越来越有新意,除了实时生成营销模板外,大数据技术能够采用故事化的营销方式来提高品牌的吸引力。故事化营销的前提下深挖企业背后的品牌故事和产品价值主张,后将这些内容以故事叙述的方式传递给消费者,使消费者以听故事的方式了解塑胶企业的产品信息以及品牌理念。同时,大数据技术能够基于消费者的喜好定制不同类型的故事,微电影、图文、漫画等都是常见的形式。通过故事化营销使产品能够引起消费者的情感共鸣,吸引更多消费者的同时,还能帮助塑胶企业打造良好的品牌形象,给消费者留下深刻的印象。

(三) 进行案例分析,提高营销精准度

塑胶企业的管理者已经意识到营销的重要性,加大了在营销方面的资金投入。为切实提高营销的精准性,并将大数据技术同企业营销相融合,塑胶企业不仅要追求创新营销策略,也要高度重视案例分析,案例分析是深入了解消费者和 market 发展趋势的一种途径,企业会基于案例分析结果获知潜在的消费者群体数量,并预测未来的消费趋势,进而制定长远的个性化营销方案,使营销具有长期的规划,助力企业取得更高的经济效益。

具体措施是,塑胶企业可应用大数据技术对最大的电商平台阿里巴巴的活跃用户进行调查,了解并搜集这些用户的交易数据。分析数据后,企业能够获知用户的消费习惯及需求。之后,企业便可在经营线上电商平台的过程中对用户精准推动营销内容,精准推送能提高交易成交率。另外,除了精准推动营销内容外,企业可以在分析大量用户数据的基础上建立预测模型,了解市场发展动向,并评估消费者后续的消费行为变化。比如,预测模型给出的结论是用户在“购物节”等时间段的搜索量和成交量都有所增加,因此塑胶企业

便可在这些时段加大推广的力度,并推出一些“满减”活动,加大促销的力度,以此提高成交率。

(四) 拓宽营销渠道,提高全渠道营销质量

塑胶企业能够应用大数据技术对全平台的交易数据进行分析,并通过分析多平台的用户喜好和行为制定个性化的营销策略。比如,年轻人普遍喜欢线上交易,企业可创新营销形式,以短视频、直播等形式对产品进行推广。而中年人普遍喜欢线下交易,企业可通过线下分发传单等形式增加产品的曝光度。另外,企业应重视用户反馈,并建立健全的用户反馈机制,呼吁不同年龄段的消费者在社交媒体上或私信的方式给予意见,而企业也应及时对消费者的建议进行回复。来自消费者的信息反馈将成为调整营销策略的重要参考,企业会对不同平台的营销方案作出调整,形成闭环优化机制,提高用户的满意度。

同时,企业应致力于给予用户一致性的购物体验,即不论在任何平台购买产品,都应保障品牌形象的一致性。因此,产品价格、品控、品牌口号、外观等都要保持各个渠道的统一,使企业获得良好的体验感。企业可基于大数据技术构建智能服务体系,可由人工智能机器人全天 24 小时为用户服务,及时回应用户的提问,使用户享受高质量的服务。

总结

综上所述,大数据技术具有极高的应用价值可供挖掘,塑胶企业的发展离不开大数据技术的支持。通过应用大数据技术,塑胶企业能够及时优化和完善企业的营销策略,使营销方案更能满足企业发展需求,同时与 market 发展趋势相契合。良好的营销方案能够帮助塑胶企业打造更好的外在形象,提高企业的经营管理质量以及核心竞争力,助力企业可持续发展。

参考文献

- [1]刘畅,李冬崑.大数据背景下电商企业精准营销策略分析——评《电商数据分析与数据化运营》[J].商业经济研究,2024(12).
- [2]高望,蔡玉臣.大数据背景下油品销售企业精准营销策略研究[J].石油库与加油站,2024,33(5).
- [3]倪国伟.基于大数据的电子商务企业精准营销策略[J].中国电子商务,2024(6).

作者简介:吴南,出生年月:1974年9月,男,汉族,籍贯:杭州萧山,研究方向:经营管理。