

iPhone 7

数据搵钱

**数据分析，掌握未来商机，已经不是什么新鲜话题。
但究竟怎么可以运用数据为您挣钱？应该通过什么管道得到这些数据？**

Apple产品可以引领业界先锋的原因

很多人都说Apple是个霸道的公司，想怎么样就怎么样。如他是第一家推出没有光碟机的笔记型电脑，虽然推出初期引起了强烈的反对意见，但这却演变成其他笔记型电脑公司纷纷效仿跟随，甚至成为了产业的标准。

而近期iPhone7的推出，把原有的耳机孔删除，使用者需使用蓝牙（Bluetooth）无线耳机，再次引起争议和众多反对声音！更被称为可能是“史上最不受期待的iPhone”！但在iPhone7推出前夕，“无线耳机”关键字的搜索量已成长40%，每天甚至有过千人上网搜索寻找“蓝牙耳机”！Apple真的是一意孤行吗？

Apple每每推出争议性的产品，而不怕失去消费群支持的原因，是因为Apple通过现有使用者的消费习惯数据及多方面收集大量的数据进行分析，清楚知道他有着是一群忠实的支持者的同时，也会因此带来大量商机。结果iPhone7的销量再攀高峰！足以证明了数据的力量！



阿里巴巴销售量不断倍增的原因

阿里巴巴旗下“菜鸟网络”在中国所打造的物流智慧系统，在你还没有下订单前就已经把货物预先送到离你最近的仓库！能做到比其他竞争对手更快的把货物送到订购者手上，这一切全因收集大量过往交易的数据显示在哪个季节、什么时候的哪一些商品的销售量会提高或多少人需要，因此预测到消费者需求，大大的刺激了消费能力。

Apple因为数据引领业界，阿里巴巴运用数据预测消费者需求。

于此可见数据所带来的无限商机，因为收集到有利的数据而达到销售量提高的目标。许多大企业都是通过数据的收集，进行整理和分析，除了可以因此了解客户的需求、提高销量，甚至可以发掘潜在客户和潜在商机。

收集数据最直接的方式就是运用网站数据库里的数据及网页流量分析报告的数据，其精准度比任何管道得来的数据更高。因为这些数据是实实在在通过您的客户在您网站的交易和举动而来。您可以准确的知道客户的消费能力、消费习惯、产品销量等等，并通过这些数据参考而计划接下来的行销策略。

我们看到了数据的价值，更证实了数据所带来的无限收益sss！

