

用大数据帮企业锁定“关键少数”

——记楷报线下渠道大数据营销模型联合创始人丁阅

■ 本报记者 李代广

与丁阅聊天是一件很轻松的事。他信手拈来的例子，不仅能隐隐折射出他在业内的丰富积淀和深刻思考，还能让他把一个个专业的概念，用很形象的比喻十分恰当地阐释出来。

比如，聊起他研发的楷报线下渠道大数据营销模型，在旁人看来，这恐怕不是一两句能解释清楚的。但是，他能。而且，他根本只字不提楷报，话题一转，居然聊起了“二八定律”。

“在一般情况下，事情的主要结果，只取决于20%的因素，其余80%尽管是多数，却是次要因素。比如，20%喝啤酒的人，喝掉了80%的啤酒。那么，这20%的人就应该是啤酒企业重点关注的消费群体。”聊到这，丁阅话题又一转，“楷报模型就是帮助企业精准锁定那20%的最好的工具。”答案就是来得这么猝不及防。

估计听到这，就算你不懂什么是大数据，不懂什么是营销，也能够明白什么是楷报模型了吧。作为一名活跃于线下渠道大数据营销领域的青年才俊，丁阅天生就有讲故事的本事。

作为楷报模型的首创者，他就是帮助企业精准找到那20%的人。楷报模型如今已经被雪花啤酒、欧莱雅等多个知名品牌采用，来精准掌握市场动向和消费趋势，从而达到事半功倍的营销效果。丁阅也成为了推动商业零售行业线下大数据营销的行业推手和领军人。

毅然创业，一起步就踩准了风口

2004年毕业于上海交大的丁阅，主修的是公共管理专业。在这所中国一流大学里，丁阅对公共事业相关数据的研究发生了浓厚兴趣，以至于毕业后他放弃了进入政府系统当公务员这样在别人看来难得的机会，主动选择进入商业研究领域，从事与商业调研、商业规划等有关的工作，积累了很多关于城市商圈发展规划、商业网点空间布局、业态结构和发展规

模等方面的经验。后来，他被猎头看中，先是入职一家美国投行，后来又进入全球最大的市场研究公司尼尔森，负责商业零售研究工作。这样的职业履历，为他以后创业、研发出楷报模型打下了坚实的基础。

2015年，已经工作10余年的丁阅敏锐地预判到，随着移动互联网技术的广泛深入应用，大数据必将成为社会发展的重要引擎。于是，他毅然辞去待遇优厚的工作，踏上了创业之路，创办了自己的公司。

当时，在国内，大数据开发尚处于起步阶段。丁阅公司的核心业务就是基于线下渠道大数据的商业营销策略研究，因此一起步就踩准了风口，占得先机，很快就发展为业内的新锐力量。

研发楷报，助力企业锁定“关键少数”

丁阅研发楷报模型的灵感，来自于他切身体察到的行业痛点。

进入新时代，中国传统零售业正经历着一场颠覆式的变革。“随着大数据的应用，传统的‘大水漫灌式’的零售模式，必然会向着精准化、智能化、高效率的新零售模式迈进。”他说。

他曾经认真研究过欧美国家的零售模式。欧美国家的零售行业，牵“一发”就能握全局。所谓的“一发”，就是位于头部的几家零售商，比如沃尔玛等。只要通过少数几家连锁零售商，基本上就能铺满全国市场。但是，在中国，完全不是这样。

中国存在众多区域连锁品牌零售商，甚至每个城市都有多个不同的零售商，此外还有大量的夫妻店、小门店。对于大企业来说，它有足够的财力去覆盖市场上这么多零售店，但对于更多的小企业来说，不可能都有这么大的投入力度。

正是在发现这一零售行业的痛点之后，丁阅决定研发一款能够助力企业进行精准营销



的大数据工具。于是，楷报线下渠道大数据营销模型应运而生。

简而言之，楷报就是一套基于大数据的科学算法，它通过大数据的采集和分析，帮助企业筛选出二八定律中的20%，从而进行精准营销，减少了大量人力物力的浪费，大大提升了营销价值。

在营销模型中，数据的采集、分析和算法制定，优化是最为关键的。丁阅通过电信运营商、电商平台以及信息服务商等途径，收集和分享到城市商圈、门店的消费业态数据以及个体消费者的消费数据。比如，某个城市有很多家餐厅，通过收集、分析这些餐厅的客单价，以此通过算法来了解这座城市不同片区的餐饮消费差距，从而帮助餐饮企业进行科学布局。同样，通过数据和算法，也能分析出哪家餐厅啤酒销售火爆，哪家可乐卖得好。借助楷报模型，啤酒企业就能锁定啤酒销售火爆的餐厅，进行精准投放。这，就是楷报模型的独特价值

一经问世，就深受大品牌青睐

楷报模型一经问世，就受到大企业的青睐。

知名品牌欧莱雅在采用楷报模型后，很快就尝到了甜头。欧莱雅旗下有很多品牌，高中低档产品都有，而且每个品牌定位不同，针对的消费群体也不同。“比如繁华如上海陆家嘴，也并不一定适合欧莱雅的所有品牌进行全线营销。”为了做到精准，丁阅和他的团队选择了陆家嘴的美容美发店作为数据收集来源，通过楷报模型分析出哪家店的哪款欧莱雅产品销量最好，然后把数据提供给欧莱雅。

在楷报模型的助力下，欧莱雅精准投放，销售业绩立竿见影。原先每年欧莱雅产品的销售额只有100万元左右的门店，如今每年的销售额都在200万元以上。对丁阅来说，看到自己研发的产品发挥出如此显著的作用，十分欣慰。

曹家滩项目部十年“家常会”奏出和谐曲

■ 李继锋

中煤矿建三十工程处曹家滩项目部党支部推行“拉家常”（拉近关系、说家里话、常来常往）议事机制，以队别为单位，划片包干，让党员主动入户走访，通过串门聊天形式，征集矿工兄弟关于安全生产、劳动福利、疫情防控等意见和建议，第一时间进行解决，打造安全和谐发展的“金牌项目部”。

“拉家常”在项目部早已落地生根。每天，党支部书记何锋上班的第一件事，就是信步在厂区里走一圈，与职工拉拉家常，听听大家的需求和建议。

“聊天没有警戒线，最彻底到他们真切的心声。”何锋微笑着说，“拉家常”议事机制提升了议事效率，随时把矿工兄弟的身边事，解决在“心坎上”。

这天，何锋走在厂区，被综掘队的马玉明师傅悄悄拉住了：“何书记，我们单元门前堆的回收支架，堆得高，现在晚间风大，吹倒了，会伤着人呀。”何锋闻言，何锋一边感谢马玉明，一边召集机电队和志愿人员一同到8单元查看情况。经过现场共同商议，决定由机电队对回收支架进行重新码放，一次简单快捷的议事协商就这样完成了。

让“拉家常”议事会化为一股强劲东风，吹进矿工兄弟的心坎上，吹暖了“矿工心”，拓宽了“议事路”。

几年前，项目部的进矿路，被来往的运输大车轧得坑坑洼洼，遇到下雨天更是泥泞不堪，给矿工兄弟出行造成诸多不便。“拉家常”议事会成员听取民意、走访调研，立即进行翻新整改，让坑坑洼洼的泥泞路，变成了平整宽敞的柏油路，方便了矿工的出行。

项目部针对现场安全怎么抓的问题，每月在线上召开“安全家常会”，项目部领导与安全员、群监员和生产骨干，通过视频共商安全大计，收集现场安全管理“金点子”。制定了《安全金点子奖励办法》，组织安全小分队，入井突击检查。截至5月10日，项目部实现安全生产十周年。

高血压是中年矿工常见的疾病，又是判断新冠疫苗是否可以接种的重要条件，这一问题成为了项目部职工、接种疫苗的顾虑。项目部“拉家常”议事会在了解到这一情况后，立刻设置固定场所，组织专业人员、微信群开展广泛宣传，定期为45岁以上矿工免费测量血压，并根据测量结果给他们提出合理用药和饮食建议。

“给矿工测量血压，可以及时发现问题，排查健康隐患，增强科学用药的意识，着力解决测量不便的操心事、烦心事，实实在在为兄弟们办实事、办好事！”何锋说。

“曹家滩项目部进驻第十个年头了，是工程处时间最长综合效益最好的。矿工兄弟的一张张幸福的笑脸，是项目部党支部“拉家常”议事的成绩单。”项目经理蔡成伍介绍说。看似简单的工作，坚持十年做下来，背后的付出和艰辛，也是难以想象的。“拉家常”议事机制，发挥安全第一道防线作用，多渠道提升矿工兄弟的获得感、幸福感和安全感。

及时总结经验 实现突破发展

南阳市市长王智慧一行赴赊店酒乡小镇考察调研

■ 本报记者 李代广

5月11日，河南省南阳市市长王智慧一行赴赊店酒乡小镇考察调研，并开展座谈。南阳市副市长杨曙光，社旗县委书记张荣印，县委副书记、县长关文波，以及县直有关部门主要负责人共同参与调研。

赊店老酒股份有限公司董事长单森林、总经理李刚陪同调研，并进行工作汇报。

调研期间，王智慧一行实地探访赊店酒乡小镇刘秀广场、曲酒车间、老酒展示中心、科研中心、山体洞藏酒窖等重点项目，对近年来规模不断扩大的赊店酒乡小镇进行了全面的了解。

在座谈会上，单森林董事长围绕企业发

展现状进行汇报，目前，赊店老酒公司正面临难得的发展机遇，市委、市政府高度重视白酒产业转型升级，在对赊店老酒今后的发展提出殷切期望和要求的同时，也为赊店老酒跨越前行注入了强劲的动力。

李刚总经理表示，“十四五”期间，我们将认真落实“以品质为基，文化为魂，做强龙头企业，创新营销方式，推进豫酒产业提质增效，振兴发展”的战略指示和市委、市政府对赊店老酒跨越发展的要求，聚力“本土市场份额、吨值、入库税金”三大突破，坚持产量、质量、销量三大提升，实现品质更优、市场更大、产业更强三大目标，重点做好企业上市、小镇建设、深挖文化三件大事，持续唱响“赊店老酒，天长地久”的时代最强音。

加大科研投入 开拓国际国内市场



河南豫光冶金机械制造有限公司大力开拓国际、国内两个市场，目前，其产品圆盘铸锭机、制粒机、收尘装备等设备已打入印度尼西亚、赞比亚等国市场。该公司是济源市科技创新发展先进企业，河南省专精特新中小企业、国家高新技术企业。2016年至今公司已获得42项专利，其中发明专利4项，软著4项。图为5月10日，工人正在生产“河南省首台套重大装备”——全自动剥碎成套装备。（屈联西 姚佳佳）

中安联合：青年骨干啃下创效“硬骨头”

最近，中安联合煤化工分公司公用工程部污水处理装置废碱焚烧炉的一个攻坚创效项目取得实际成效，不仅节约了危废处理费用，还废物再利用多产了蒸汽。

废碱焚烧炉是中安联合化工装置氧化物产品液处理的环保设施，运行两年多来，因氧化物产品液中夹带少量黄油，黄油在氧化物产品液储罐的上层不断积累，虽然经过多次倒罐，目前，仍有约200m³黄油亟需处理。

围绕黄油的安全处置，该公司公用工程部经多方研讨分析，成立由青年生产技术骨干为主的攻关团队，制定了可行的黄油再利用攻坚创效方案。根据处理方案，在保证环保的前提下把黄油投入废碱焚烧炉中掺烧实现再利用，预计节约危废处理费用和多产蒸汽两项可实现创效百万元以上。

黄油发热量比氧化物高很多且粘稠，进入炉膛燃烧极易引起炉膛温度、压力、氧含量及外排烟气指标失控，安全环保风险极大。为实现安全稳妥焚烧处理黄油，彻底解决影响

废碱焚烧炉安全环保运行的不稳定因素，攻关团队多次组织召开研讨会，发挥部门统管公司锅炉专业优势，全力推进试烧工作。

在该公司安全环保专业部门的指导下，攻关团队认真分析研究，科学编制黄油试烧方案和试烧时间网络，进行黄油组分化验分析，协调解决黄油计量和氧化锆分析仪灵敏度问题，完成各项试烧准备工作。考虑到焚烧炉试烧氧化液黄油分层、初期供料不稳定的影响，他们采用氧化物产品液模拟黄油调试测流量计和对应阀门开度大小，坚持小流量进料原则，取样确认罐内黄油成分稳定后大胆增大进料量加快处理进度，仔细检查确认氧化液罐顶氮气密封、炉顶烟道和炉膛溜渣口碱渣熔融等隐藏的安全隐患，同时做好工艺过程控制和应急处置，严控外排烟气环保指标，胆大心细做好试烧工作。

截止到4月30日，已掺烧处理黄油约83m³，降本增效近50万元。

（苏凯）

项目如期兑现关键节点

中铁国际集团承建的秘鲁SBS银监会大楼项目主体结构顺利封顶

■ 刘康宁 查飞飞

秘鲁时间5月8日，中铁国际集团秘鲁SBS银监会大楼项目施工现场，商砼车陆续往来穿梭，呈现一派热火朝天的繁忙景象。伴随大、楼顶层露台最后一次110m³混凝土浇筑完毕，标志着SBS银监会大楼主体结构顺利封顶，项目如期兑现关键节点。

该项目位于秘鲁首都利马市圣伊西德罗区（中心商务区/CBD）范围内，占地面积4181m²，总建筑面积约3.4万m²，包括地上7层，半地下室及3层地下室。主要施工内容包括主体结构、装饰装修、电气工程、机械设备安装、上下水工程、消防工程、室外工程。该办公大楼是秘鲁银行保险监督管理委员会的总部大楼，是银监会整合机构、降低风险及优化经济资源机构而打造设立的城市高端综合体，大楼建成将大大提升秘鲁银监会的金融服务水平和综合管理效能。

南美分公司代表中铁国际作为项目管理单位，履行项目管理职责，并成立秘鲁区域项目管理和对外关系协调维护工作。在项目管理中，大力推行属地化管理模式，中方项目管理团队重点对项目施工进度、安全质量及履约进行跟踪与监管，包括梳理、分析项目进度计划，督促落实各项资源配置、跟踪项目各项关键节点完成情况、化解项目进度滞后风险等。同时，积极协调解决项目存在的困难，重点推进并协调项目设计变更及工期费用索赔工作，为项目顺利施工提供了坚强保障。

楷报模型也成为雪花啤酒的营销参考工具。全国大概有800万家餐厅，通过楷报模型，统计出其中50万家餐厅的啤酒销量占据了市场的50%，雪花啤酒只需要把这50万家餐厅锁定为重点营销目标既可。如今，雪花啤酒已经计划在全国的300多个城市推广使用楷报模型来助力精准营销。

楷报模型在精准营销上取得的显著效果，为其赢得了良好的信用口碑，尽管大数据分析公司有很多，但是到目前为止，在商品零售线下精准营销方面影响力能出其右的公司却还没有。如今市场上具备采用楷报模型的品牌方大概在200家左右。

在用户看来，楷报模型不仅仅是客观数据的提供者，还是“数据分析大师”，能够挖掘、解读出客观数据背后所蕴含的重要信息。聊到这，丁阅又举了一个例子：“就像钻石生产一样，挖矿工人负责挖出裸钻，而设计师负责把裸钻设计成钻戒。”楷报不仅能提供“裸钻”，更能根据客户的个性需求提供款式不同的“钻戒”。这正是楷报模型最大的竞争优势之一。

这样的优势，源于丁阅创立的多元化专业团队——丰楷信息科技有限公司。在这个团队中，高端技术人员占了一半，不仅负责模型的搭建和维护，还负责数据的深度分析和解读。

在丁阅的带领下，丰楷信息在以每年一个台阶的前进步伐，迅速成长为业内的新锐势力。而丁阅也凭借自己的勤奋努力和研发成果，成为线下渠道大数据营销领域的专家，经常接受邀请参加各大论坛，分享创业经验和研发成果。热心公益事业的他，还担任着上海交大创业投资协会的理事，充当着投资人和创业团队之间的桥梁作用，无偿服务于上海交大校友。

生活中的丁阅，则是一个“宠娃暖爸”，把大部分业余时间都花在了陪伴宝贝女儿、陪伴家人上。当然，楷报模型是他的另一个“孩子”，他期待着这个自己亲手打造的作品越来越完美，受到越来越多的客户的喜爱，为新零售行业的发展做出独特而持久的贡献。



“十四五”时期高质量发展增添新动能。

张荣印书记表示，社旗县委、县政府将一如既往地关心支持赊店老酒发展，当好服务企业发展的“金牌小二”，把大抓工业、抓大工业，大抓项目、抓大项目的要求体现在支持赊店老酒稳步发展的实际行动中，为加快企业转型创造更优的政策、服务和环境，助力赊店老酒传承匠心工艺、扩大优势产能，进一步提升产品吸引力、扩大品牌影响力、增强市场竞争力。

在对外商务关系的维护方面，区域项目部团队一方面负责对业主的商务关系维护，积极配合并参与业主及争端调解委员会每周例会、现场例行检查等工作；另一方面周密策划项目工期及费用索赔方案，过程中及时跟踪工期及费用索赔中涉及与监理、业主、争端调解等各个环节的推进情况，最终实现工期索赔目标及疫情停工损失、管理费等近500万美元费用索赔目标。截至目前，项目开累形象进度已达50%以上，预计将于年底前全部完工。

在项目管理过程中，秘鲁区域项目部团队成员付出了努力、艰辛和汗水，目前驻守项目的7名员工，平均驻外时间超过1年，最长驻外时间达到1年7个月。其间，有分管领导顶着结石的剧痛和折磨蹲守推进项目履约，有员工在无法回家办理小孩入学手续的情况下依旧义无反顾坚持驻守，有员工在小孩出生不到三个月忍痛割爱到岗工作，大家只能通过视频电话抒发对家人的思念和牵挂……驻守区域项目部的团队抛家舍业，一致的目标是促成项目完美履约，彰显了中南美人的责任和担当。

本次项目的顺利封顶离不开业主SBS银监会大楼项目团队的通力配合和大力支持，也得益于奋战在施工一线的全体中秘方管理人员和广大秘鲁工人的辛勤劳动。在接下来的装饰装修及玻璃幕墙安装等工作中，秘鲁区域项目部将一如既往地加强与项目各参与方的沟通与协作，确保工程如期完工并尽早投入使用，给业主交上一份满意的答卷，真正实现双方的合作共赢。