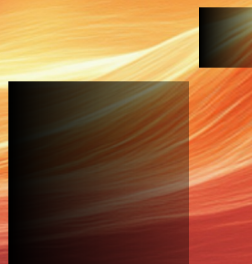


基于消费者反馈的华为 手环营销选题预测

主讲人：李雨阳



CONTENTS 目录

01. 绪论

02. 市场环境 with 产品分析

03. 数据采集与初步分析

04. LDA主题模型构建

05. 营销选题预测与方案设计

06. 研究总结与展望



Part 01

绪论





研究目的和意义

研究目的

本研究聚焦于华为手环10的营销选题制定与方案设计，旨在结合文科与工科领域，通过理论分析和数据分析，探究消费者需求倾向，为华为手环提供合理的营销选题建议，实现营销方案的智能设计。

通过研究华为手环10的市场表现，深入挖掘消费者的真实需求，为华为手环在激烈的市场竞争中提升竞争力提供数据支持和策略建议。

本研究致力于探索智能手环行业的营销新模式，结合现代技术手段，为传统营销策略注入新活力，推动智能手环行业的可持续发展。

研究意义

智能可穿戴设备在未来健康管理及日常生活领域具有重要作用，蕴含巨大商业机遇。本研究通过结合理论与数据分析，为华为手环提高市场竞争力提供支持，同时为营销分析提供新思路。

本研究通过深入分析消费者反馈数据，能够为华为手环10的市场推广提供精准的营销策略，有助于提升用户体验和品牌忠诚度，推动智能手环行业的创新发展。

研究成果将为华为手环10在市场中的定位和发展提供有力依据，同时也为其他智能可穿戴设备制造商提供参考，促进整个行业的发展和进步。



研究方法和技术工具

研究方法

采用文献研究法回顾相关学者在智能手环和营销策略领域的研究，概括主要研究动向。运用实证研究法中的定性与定量研究，结合PEST- SWOT框架进行宏观- 微观市场分析。

定性研究聚焦于市场环境的宏观分析，定量研究则通过数据分析揭示消费者关注倾向，二者结合为研究提供全面视角，确保研究结果的科学性和准确性。

本研究综合运用多种研究方法，通过理论与实践相结合的方式，深入挖掘华为手环10的市场潜力，为营销策略的制定提供有力支持。

技术工具

网络爬虫技术用于采集消费者反映数据，Python编程语言设置参数规避反爬机制，从华为淘宝旗舰店获取用户评价数据，为后续分析提供数据基础。

可视化处理通过分词、统计词频，制作词频统计柱状图与词云图，直观呈现数据，便于快速了解消费者关注点及产品反馈。

LDA模型用于挖掘文本内在主题，通过困惑度与一致性计算确定最优主题数，整理所需数量的主题，为营销选题提供数据支持。

Part 02

市场环境 with 产品分析





智能手环市场环境分析



01

政治经济环境

十九大提出“健康中国战略”，《中国制造2025》推动健康智能产品发展，为智能手环市场提供政策支持。2018年全国居民人均可支配收入28228元，消费支出19853元，增长8.4%，居民健康消费意识增强，为智能手环市场提供经济基础。

智能手环市场在政策与经济双重驱动下，迎来发展机遇。政策支持健康智能产品发展，居民收入增长与健康消费意识提升，推动智能手环市场需求增长。

社会结构变化与技术进步为智能手环发展提供动力。老龄化社会对健康监测需求增加，智能化产品普及，推动智能手环技术升级与市场拓展。

02

社会技术环境

我国人口红利消失，社会老龄化加剧，智能化产品接受度提高，智能手环作为典型智能化服务产品，市场潜力巨大。智能硬件操作系统生态体系完善，传统电器企业与新兴互联网企业纷纷投身智能设备生产，推动智能手环技术发展。

社会结构变化与技术进步为智能手环发展提供动力。老龄化社会对健康监测需求增加，智能化产品普及，推动智能手环技术升级与市场拓展。

智能手环市场在政策与经济双重驱动下，迎来发展机遇。政策支持健康智能产品发展，居民收入增长与健康消费意识提升，推动智能手环市场需求增长。



华为手环10产品分析

产品优势与劣势

华为手环10在睡眠监测、情绪健康助手、心律失常提示等功能上表现出色，兼容鸿蒙、iOS与安卓系统，具有较高监测精度和优秀兼容性。华为手环10在200-400元价位中缺乏大屏类产品，与小米9Pro相比，在大屏操作和续航能力上存在劣势。

华为手环10功能强大，兼容性好，但在大屏设计和续航方面稍逊于竞品，需在产品功能与用户体验之间寻求平衡。

华为手环10在健康监测功能上具有显著优势，能够满足消费者对健康管理的需求，但在产品外观和设计上还需进一步优化以提升竞争力。

产品机会与威胁

青年群体对可穿戴智能设备关注增加，华为手环10以较低定价和高性价比具有市场竞争力，中国智能手环市场未来有望井喷式增长。华为手环面临小米、苹果、Fitbit等品牌竞争，需在产品功能、价格策略和品牌定位上找到差异化优势。

华为手环10面临市场机遇与挑战并存。青年群体对智能设备需求增长，为其带来市场机会，但需应对激烈市场竞争，突出差异化优势。

在市场竞争日益激烈的背景下，华为手环10需不断创新和优化产品功能，以提升用户体验和品牌竞争力，实现市场份额的持续增长。

Part 03

数据采集与初步分析





数据采集与预处理

数据采集



采用网络爬虫技术，从华为淘宝旗舰店爬取2024年10月至2025年3月期间华为手环10的1062条用户评论数据，为后续分析提供数据基础。

网络爬虫技术高效获取消费者反馈数据，为智能手环市场分析与营销策略制定提供有力支持。

通过网络爬虫技术收集的数据具有时效性和真实性，能够为研究提供丰富的第一手资料，有助于深入了解消费者需求和市场动态。

数据可视化



通过词频统计和词云图展示，直观呈现评论中出现频率较高的词语，如“不错”“喜欢”“好看”“睡眠”“运动”“心率”等，了解消费者关注点和产品反馈。

数据可视化直观呈现消费者关注点，为营销策略制定提供依据，帮助精准把握市场需求。

词云图和词频统计柱状图能够直观地展示消费者对华为手环10的评价和关注点，为后续营销策略制定提供有力的数据支持，有助于更好地满足消费者需求。

数据预处理



对原始评论数据进行文本清洗，去除标点符号、数字、换行符等噪声信息，提高数据整洁度。使用Jieba分词库对清洗后的评论文本进行分词处理，加载哈工大停用词表和自定义词典，去除停用词，减少噪声对分析结果的影响。

数据预处理是数据分析的关键步骤，通过文本清洗、分词与去除停用词，可有效提升数据质量，为后续分析奠定基础。

通过数据预处理，能够去除无关信息，保留有价值的内容，从而提高数据分析的准确性和效率，为后续的主题挖掘和模型构建提供高质量的数据支持。



数据初步分析



消费者反馈分析

高频词“不错”“喜欢”“好看”等表明消费者对华为手环10整体反馈正向，对其外观设计较为关注。“睡眠”“运动”“心率”高频出现，反映出消费者在健康监测领域的关注点，为营销选题提供依据。消费者反馈显示华为手环10在外观与健康监测功能方面表现良好，为营销策略制定提供重要参考。

通过分析消费者反馈数据，能够深入了解消费者对华为手环10的满意度和需求，为产品的改进和营销策略的优化提供有力依据。



品牌认可度分析

华为一词多次出现，体现消费者对华为品牌形象的认可度较高，品牌优势有助于产品市场推广。

品牌认可度高是产品推广的重要优势，华为手环可借助品牌影响力提升市场竞争力。

华为品牌在消费者心中具有较高的认可度和美誉度，这为华为手环10的市场推广提供了有力的品牌支持，有助于提升产品的市场竞争力。

Part 04

LDA主题模型构建





模型理论与主题数确定

LDA模型理论

LDA主题模型是一种概率图模型的文本主题分析方法，能够自动揭示文本隐藏的主题结构，通过文档-主题分布、词语-主题分布和生成文档三个步骤生成文档，具有可解释性、灵活性和扩展性。

LDA模型通过概率分布揭示文本主题结构，为文本分析提供高效工具，适用于智能手环评论等文本数据挖掘。

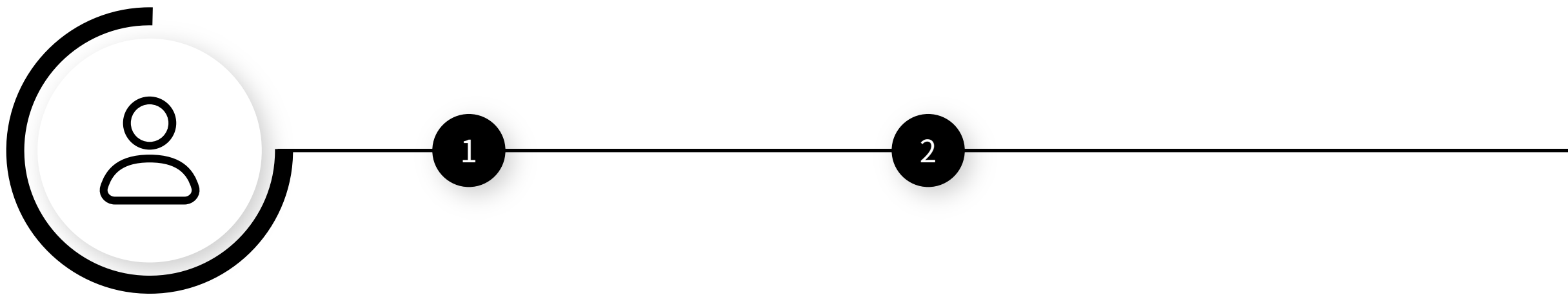
LDA主题模型在文本挖掘领域具有广泛的应用，能够有效地从大量文本数据中提取出有价值的主题信息，为研究提供有力支持。

确定最佳主题数

通过计算困惑度和一致性评估不同主题数量下的模型性能，绘制困惑度和一致性折线图，确定当主题数为10时，模型整体效果最佳。困惑度与一致性评估是确定主题模型最佳主题数的关键方法，通过绘制折线图可直观选择最优主题数。

通过困惑度和一致性评估确定最佳主题数，能够确保LDA主题模型的准确性和可靠性，为后续的营销选题提供有力的数据支持。

◆ 主题展示与可视化



Part 05

营销选题预测与方案设计



营销选题预测

质量与功能关注点

消费者对华为手环10性价比与使用感受关注度高，产品轻便无感佩戴，获得消费者积极评价，可作为营销点。消费者对运动、睡眠和心率等健康监测功能最为关注，华为手环10的健康监测功能强大，尤其是情绪健康助手功能，可作为营销重点。

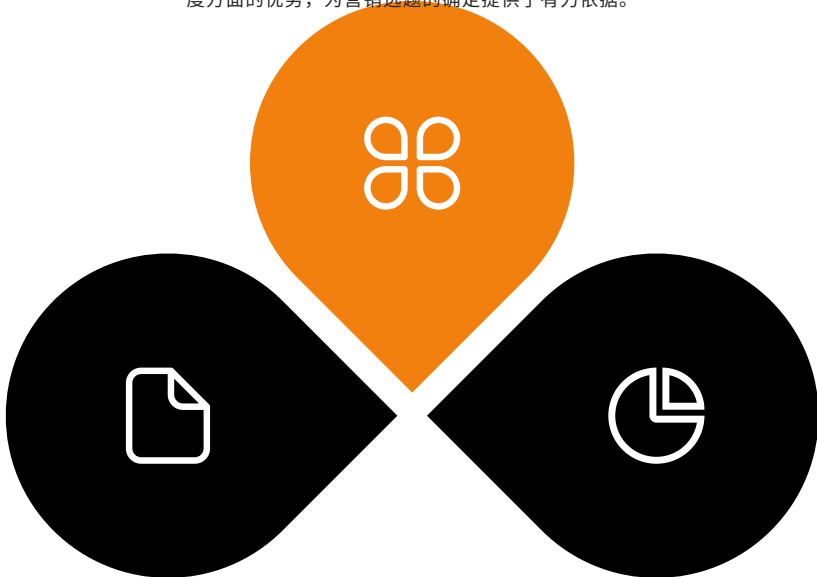
华为手环10在性价比、佩戴舒适度与健康监测功能方面表现突出，应将其作为营销重点，满足消费者核心需求。

通过分析消费者对华为手环10的关注点，确定其在健康监测功能和佩戴舒适度方面的优势，为营销选题的确定提供了有力依据。

外观与设计关注点

华为手环10提供多种配色和自定义表盘，消费者对其外观升级给予正向反馈，产品调性符合青少年群体喜好，可将时尚潮流作为营销点。外观设计是吸引消费者的重要因素，华为手环10的时尚潮流设计可作为营销亮点，吸引目标消费群体。

华为手环10的时尚潮流设计和多种配色选择能够满足不同消费者的需求，为其在市场竞争中提供了有力的支持。



营销选题总结

综合消费者关注点和产品优势，确定营销选题为“专业健康监测，轻便无感佩戴，时尚潮流就选华为手环10”，既满足消费者需求，又体现华为品牌特性。

“专业健康监测，轻便无感佩戴，时尚潮流就选华为手环10”精准概括产品优势与消费者需求，适合作为核心营销选题。

该营销选题全面涵盖了华为手环10的产品优势和消费者需求，能够有效地提升产品的市场竞争力和品牌影响力。



营销方案设计

01

专业健康监测营销方案

睡眠监测：发布《你的睡眠画像》H5互动测试，生成个性化睡眠报告并推荐改善方案；联合丁香医生推出《科学睡眠指南》，植入手环的睡眠分期监测功能。情绪健康助手：制作《压力地图》短视频，展示不同城市职场人的压力峰值时段，引导用户通过手环管理情绪；开展“你的情绪萌宠”打卡分享活动，通过情绪萌宠记录日常情绪状况，累计打卡可获得华为健康App提供的冥想课程。运动监测（以游泳为例）：推出《泳者日记》系列短片，记录游泳爱好者使用华为手环10享受游泳运动过程的故事；在抖音发起# 华为手环泳池挑战#，用户上传泳池运动视频可赢取定制华为泳镜。

通过互动测试、联合推广、短视频制作与社交媒体挑战等多种形式，全方位展示华为手环10的健康监测功能，提升品牌影响力与用户参与度。

该营销方案通过多种创新形式，全面展示了华为手环10的健康监测功能，能够有效地提升品牌知名度和用户参与度，为产品的市场推广提供有力支持。

02

轻便无感佩戴与时尚潮流营销方案

技术背书：强调8.99mm超薄机身、14g轻盈材质和CNC钻切工艺，提升产品质感。体验营销：在华为线下门店设置“佩戴舒适度盲测区”，对比竞品手环佩戴体验；推出“百搭挑战”UGC活动，鼓励用户分享手环与服饰、场景的搭配创意。价格优势与普惠定位：定价策略为209- 269元，覆盖中端市场，强调高性价比；618/双11期间推出“健康守护礼包”，结合国家补贴计划开展“以旧换新”计划，吸引更多消费者。

结合技术背书、体验营销与价格优势，全方位展示华为手环10的轻便无感佩戴与时尚潮流设计，提升产品竞争力与市场吸引力。

该营销方案通过技术背书、体验营销和价格优势等多种策略，全面展示了华为手环10的产品特点和优势，能够有效地提升产品的市场竞争力和吸引力。

03

品牌叙事营销方案

制作宣传短片，讲述华为手环从心率监测到情绪识别的研发历程，凸显华为公司在国民健康领域的深耕，强调科技的温度与民生价值，塑造品牌形象。

通过品牌叙事，讲述华为手环的研发历程与品牌理念，提升品牌认同感与用户忠诚度。

该营销方案通过品牌叙事的方式，全面展示了华为手环10的研发历程和品牌理念，能够有效地提升品牌认同感和用户忠诚度，为品牌的长期发展提供有力支持。

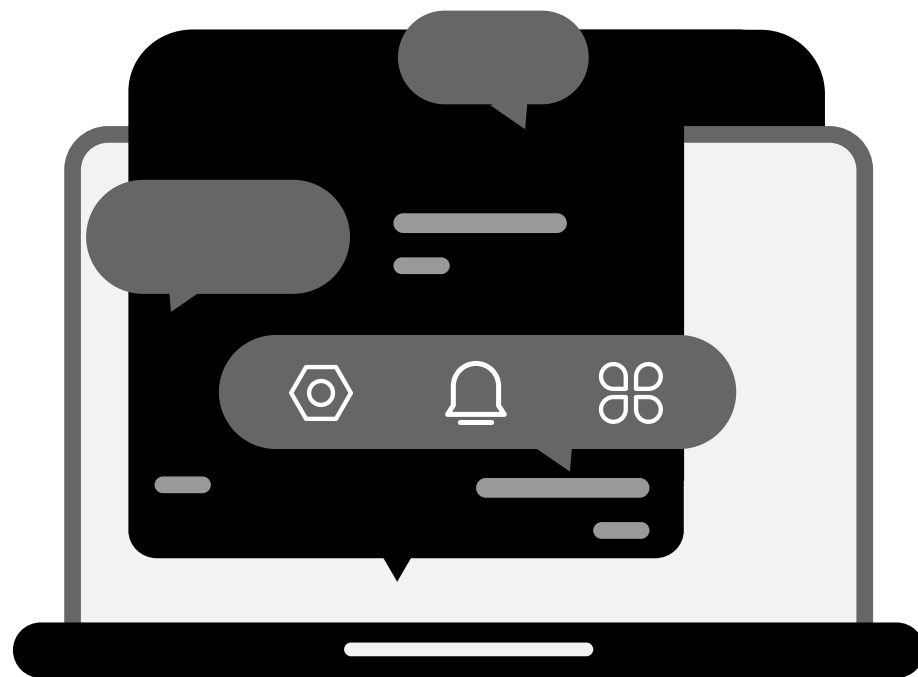
Part 06

研究总结与展望



研究总结

研究成果



研究创新点



研究不足与展望

研究不足

数据来源局限性：仅分析了淘宝商城的商品评论数据，对于其他电商平台和社交媒体等渠道的消费者反馈数据未涉及，可能导致数据样本的全面性不足，影响结论的普适性。模型参数优化：主题模型的参数设置和主题数量的选择对分析结果有一定影响，未来研究可进一步优化模型参数，探索更合适的主题数量，以提高分析结果的准确性和可靠性。

本研究在数据来源与模型参数优化方面存在不足，需进一步拓展数据来源并优化模型参数。

本研究在数据来源和模型参数优化方面存在一定的局限性，需要在未来的研究中进一步拓展数据来源并优化模型参数，以提高研究结果的准确性和可靠性。

未来展望

拓展数据来源：整合多个电商平台、社交媒体等多渠道的消费者反馈数据，构建更全面的数据集，以更准确地把握消费者需求和市场趋势，为智能手环产品的营销策略制定提供更有力的支持。深入技术研究：随着人工智能和机器学习技术的不断发展，深入研究和应用更先进的数据分析和文本挖掘技术，进一步提升对消费者反馈数据的挖掘深度和精度，为智能手环行业的精准营销提供更强大的技术保障。营销效果评估：在实际应用中，对所设计的营销方案进行跟踪和评估，收集市场反馈数据，分析营销活动的效果和影响力，根据评估结果不断优化营销策略，以实现智能手环产品的持续市场推广和品牌价值提升。

未来研究将拓展数据来源、深入技术研究并评估营销效果，推动智能手环行业精准营销发展。

未来的研究将通过拓展数据来源、深入技术研究和评估营销效果等多种方式，推动智能手环行业的精准营销发展，为企业的市场推广提供更加科学和有效的策略支持。

2025

谢

谢

