

当LBS遇上移动大数据

高 铎

2015年6月

目录

CONTENTS

- **TalkingData DMP**
- DMP改变传统的门店选址方式
- DMP创造一种新型的Retargeting广告形态
- DMP完善了传统的金融风控模型

●DMP是移动大数据的核心平台



●多源数据整合是DMP的核心能力



●唯一标识是数据加工的基础

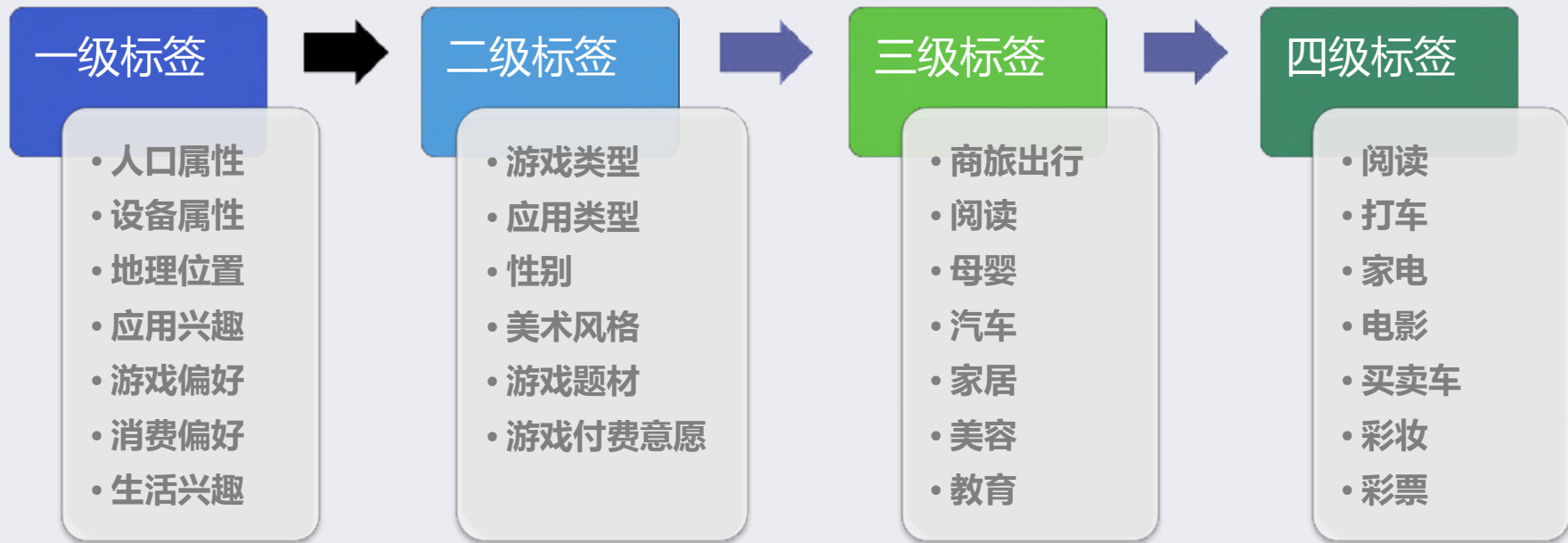
TalkingData DMP以TDID为唯一标识，进行多源数据的Mapping和加工处理。

- 算法支持
- 模型设计
- 规则制定



- 人工核查
- 存储管理
- 数据传输

● 标签是DMP价值输出的一种形式



累计有效标签超过100亿

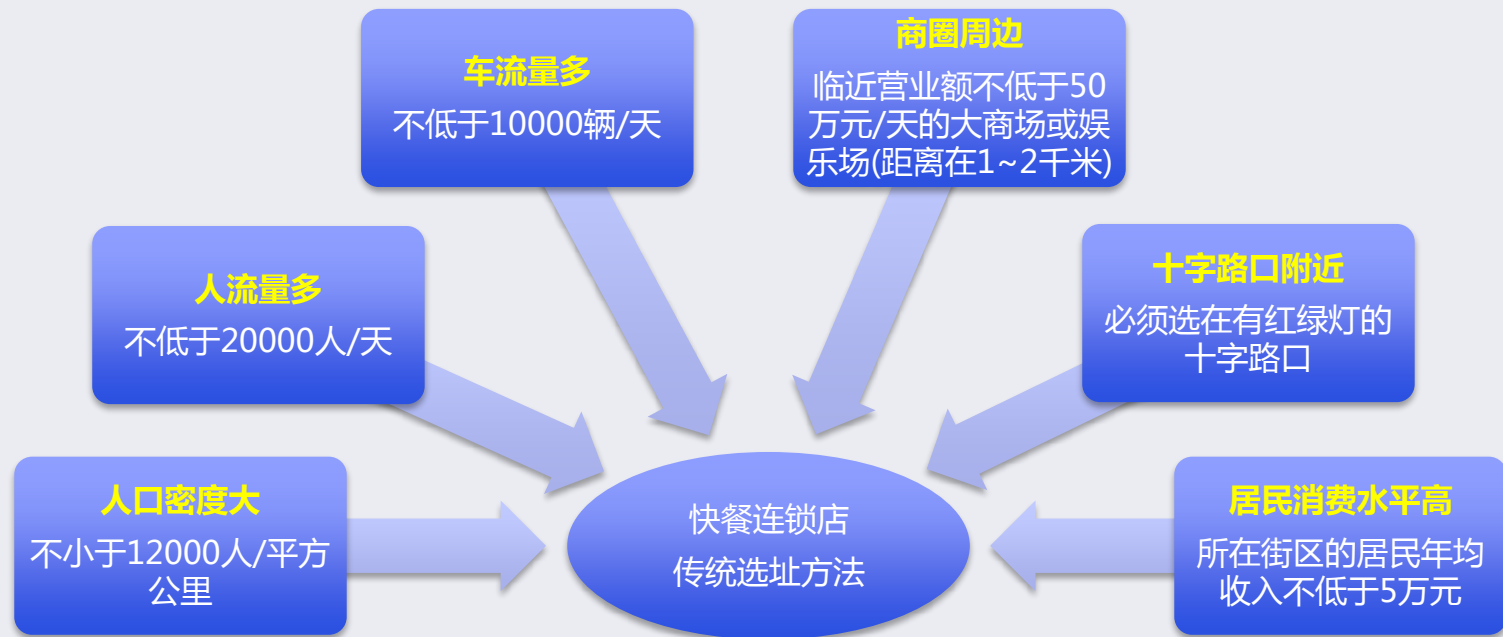
目录

CONTENTS

- TalkingData DMP
- **DMP改变传统的门店选址方式**
- DMP创造一种新型的Retargeting广告形态
- DMP完善了传统的金融风控模型

● 快餐连锁店选址的传统方法

快餐连锁店传统的选址方法，会通过人口密度、人车流量、是否在大型商圈和路口辐射地带、人均消费水平等因素进行分析判断。



●传统选址方法的弊端

➤耗时长

传统选址模型条件过多，需要所有因素通过选址模型一一分析判断，整个选址周期耗时很长

➤成本高

传统的选址模型涉及太多调研和分析人员，无法批处理，每开一家店都要重复同样调查，成本太高。

●使用DMP重建门店选址模型

通过对成熟用户的精准分析，建立某个连锁品牌的用户模型，在DMP中推算潜在用户群体，根据潜在用户群体分布选择候选门址。



获取成熟用户

- ① 在目前拥有成熟客户规模的门店内布设wifi探针
- ② 设置成熟客户定义，如一个月内往返该连锁门店5次
- ③ 采集精准客户设备ID

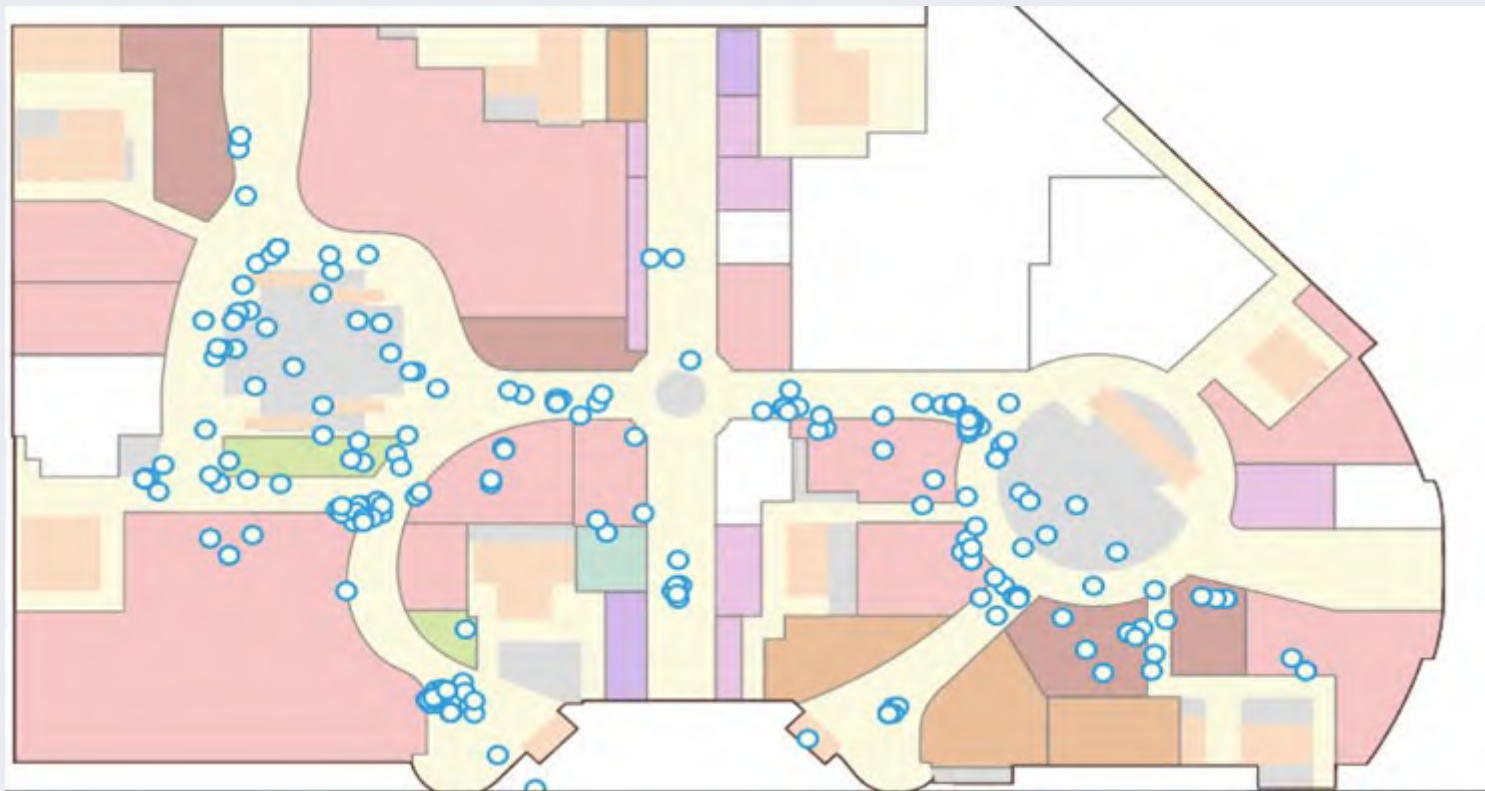
确定用户模型

- ① 分析成熟用户画像
- ② 根据画像建立用户模型
- ③ 根据用户模型推算潜在用户群体

确定门店地址

- ① 通过潜在用户群体匹配地理位置
- ② 从时间和位置聚集度确定符合条件的候选门店位置

●商场是最有价值的品牌兴趣信息数据源



●某餐饮品牌选址候选位置示意图

中午11点~14点分布轨迹



晚上18点~21点分布轨迹



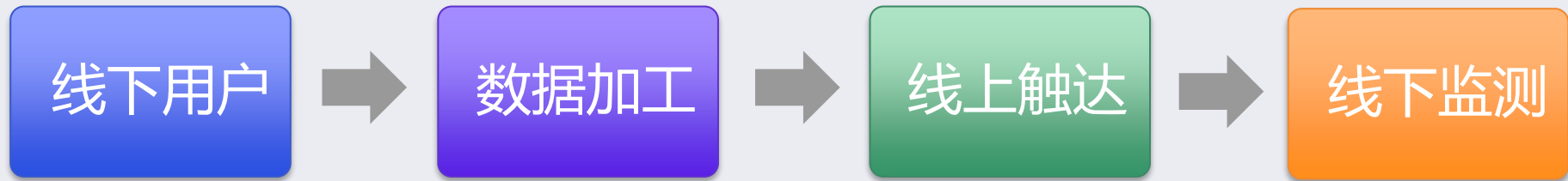
目录

CONTENTS

- TalkingData DMP
- DMP改变传统的门店选址方式
- **DMP创造一种新型的Retargeting广告形态**
- DMP完善了传统的金融风控模型

●一种新型的Retargeting广告模式

通过wifi信息了解用户对商户的兴趣，经过DMP进行用户画像分析、关联应用分析，在精准用户的手机应用中推广品牌优惠和活动信息，最后再用商户wifi监测用户有无到店行为，形成线下用户线上触达线下再监测的闭环。



锁定用户

- ① 商场及商户内布wifi
- ② 通过wifi了解用户对商户的兴趣行为
- ③ 采集用户设备ID

TD DMP分析加工

- ① 分析用户画像
- ② 根据wifi匹配每个用户对品牌店铺的行为习惯以判断品牌偏好和兴趣
- ③ 根据用户画像，做关联应用分析，如用户常使用哪些APP

精准推送

- ① 通过用户经常使用的APP进行兴趣品牌的优惠及活动信息推送

监测广告效果

- ① 通过wifi监测用户收到广告信息后一定时期内到店情况

● 某珠宝品牌推广活动效果

筛选目标 设备数量	活动抵达 设备数量	CTR	一月内到店 设备数量
43,321,213	16,742,963	7.28%	2,451

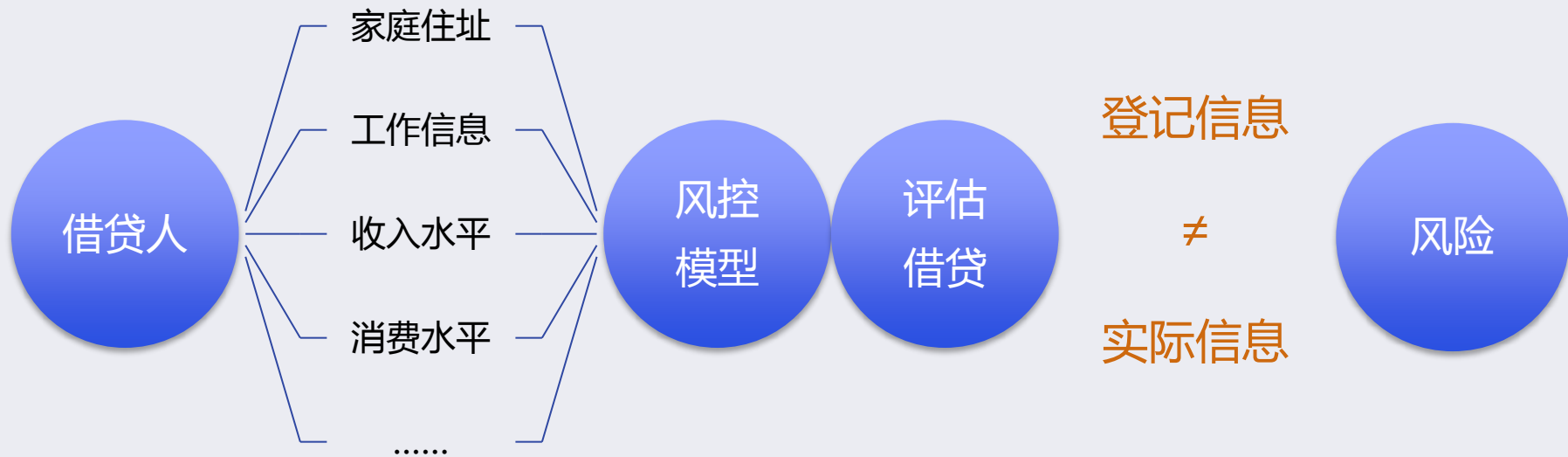
目录

CONTENTS

- TalkingData DMP
- DMP改变传统的门店选址方式
- DMP创造一种新型的Retargeting广告形态
- **DMP完善了传统的金融风控模型**

●传统借贷的风险

传统金融借贷模式，通常会根据借贷人登记的工作、收入水平等信息，通过金融风控模型，进行借贷评估，但会发生实际信息与登记信息不符的情况，产生借贷风险。



●DMP进一步完善传统风控模型

DMP作为金融风控模型的补充，将借贷人登记的住址及工作地信息与实际出入及工作地点信息进行比对，将登记的收入信息与行为信息进行关联分析，评估诚信指数，降低借贷风险。



借贷人提供信息

- ① 将借贷人登记的住址及工作地信息转化为经纬度坐标，圈定地理区域
- ② 采集借贷人设备ID

TD DMP分析加工

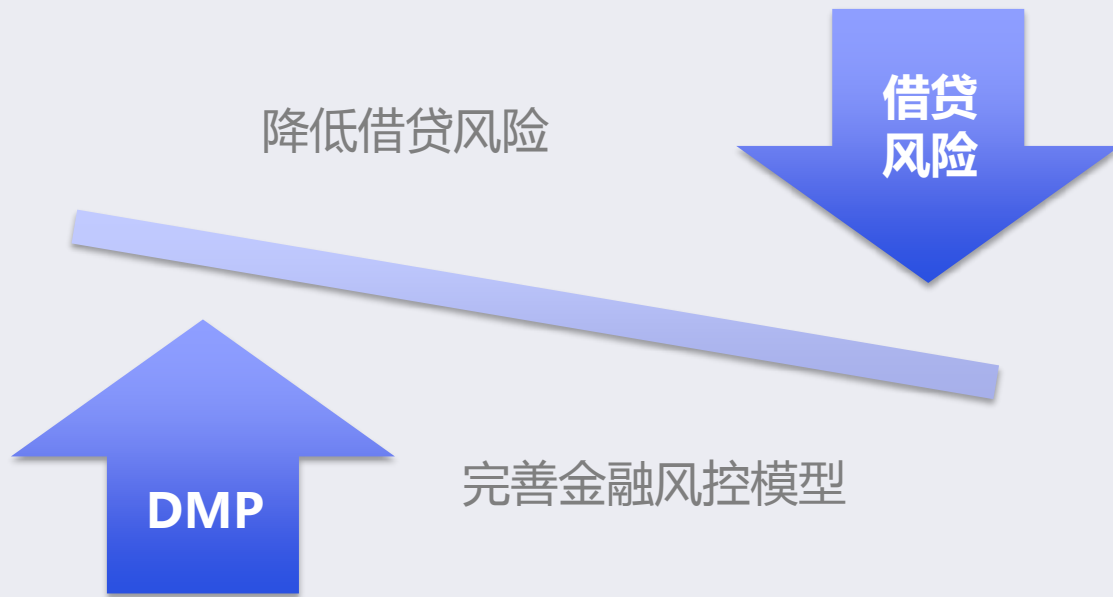
- ① 将借贷人设备ID出现在住址及工作地地理区域的频次设为一定值
- ② 将借贷人的登记的收入情况与应用行为信息进行关联分析

实际比对及评估

- ① 评估登记信息真实性
- ② 评估收入信息可信性

●DMP让借贷低风险

通过DMP对传统金融风控模型进行补充，提高对借贷人风控的掌握度，降低借贷风险。



●我们用这些数字说话



ABOUT US

关于我们

- ▶ TalkingData(北京腾云天下科技有限公司)成立于2011年9月, 2013年完成千万美元A轮融资(北极光领投), 2014年完成数千万美元的B轮融资(MileStone和软银领投), 总部位于北京, 在美国硅谷, 日本东京, 上海都设有分公司。 □
- ▶ 经过近四年的高速发展, TalkingData逐步打造了由开发者服务平台, 数据服务平台, 数据商业化平台为中心的数据生态体系, 覆盖超过13亿独立智能设备, 服务超过8万款移动应用, 以及6万多应用开发者。 □
- ▶ 公司服务的客户既有如 : 腾讯, 百度, 网易, 搜狐, 360, Google, Yahoo, Zynga, 宝开, 聚美, 唯品会, 滴滴打车等知名互联网企业, 又有中国银联, 招商银行, 兴业银行, 中信银行, 平安集团, 国信证券, 海通证券, Orchirly, 碧桂园, 亨得利, 全城热恋等传统行业巨头。 □
- ▶ 我们在移动互联网发展过程中创造数据价值, 并帮助传统行业积极拥抱未来。 □

Thanks!

