数据驱动创业创新

孔淼 创始人/CEO



从创业说起

找到一个小需求,然后构建产品



产品

构建

想法

找到需求

迭代打磨

最终产品

需求哪里来?是不是要精益创业?



数据型创业

从流量时代到存量经济

社会变革



何为用户?



新增 Acquisition 获取新用户 活跃 Activation 让用户注册和使用 留存 Retention 让用户持续使用 传播 Referral 让老用户带来更多新用户 收入 Revenue 让用户为产品赚钱

流量背后的用户增长



基于生命周期的用户分层

高价值者 (复购)

价值者(分享、购买)

深度参与者 (加入购物车、绑卡)

高度参与者(回访)

参与者(阅读、浏览商品、互动)

访客

将增长拆解(衡量目标)

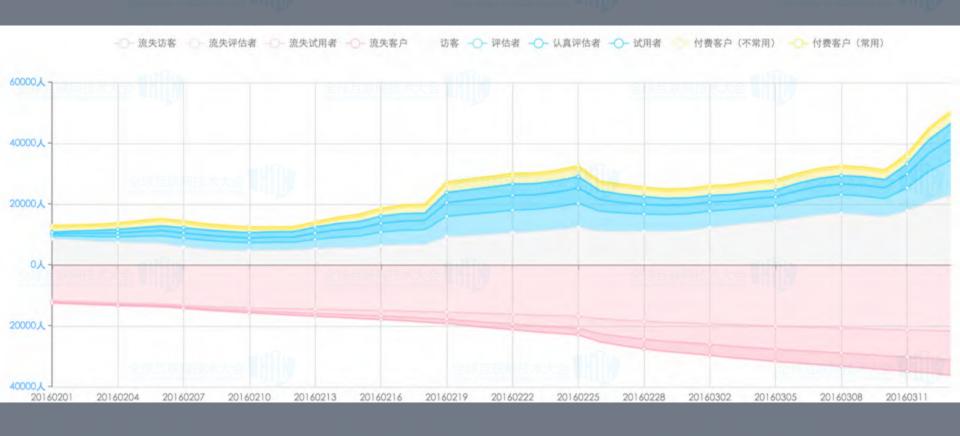
市场推广 ——> 优质访客

产品优化 ——> 留存用户/核心转化用户

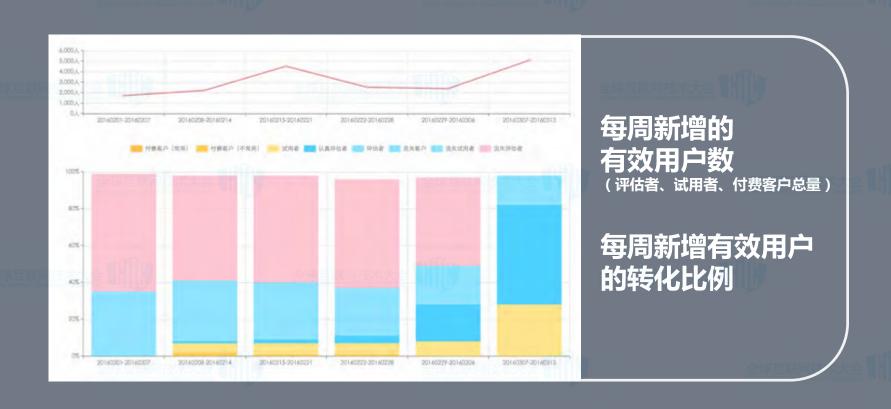
销售优化 ——> 付费转化率提升

内容运营 ——>参与度提升

衡量产品整体进展 分层后的用户增长和流失曲线



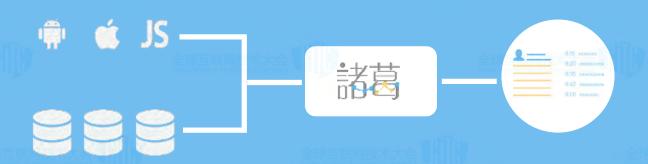
指导产品运营的同期群分析

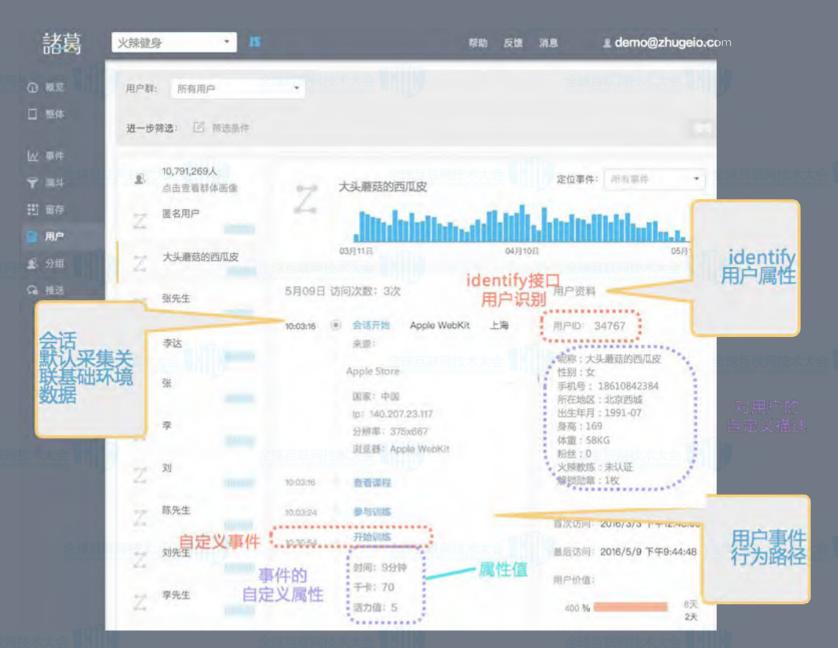


以诸葛io为例 如何洞察客户生命周期价值

一站式数据采集与行为标签化

- · Android、iOS、网站、Server API等SDK采集数据
- 独立的用户行为跟踪
- ·灵活的事件模型——行为用户标签化





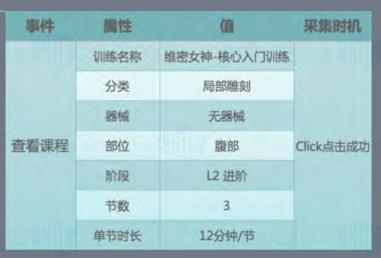
用户的identify,独立用户跟踪





合理布点设计,丰富分析维度





【埋点目的】

可以通过这些属性的检查,了解用户在了解健身课程过程中的行为喜好。



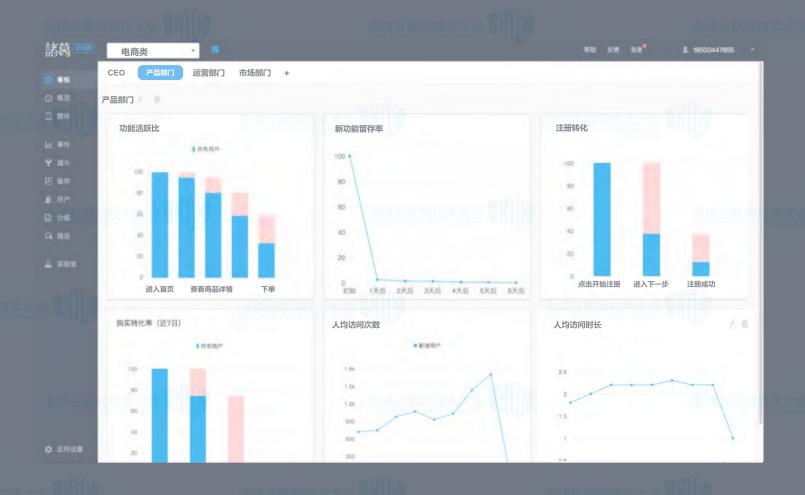
找准行业,瞄准角色

INDUSTRY	ROLE	DEPARTMENT	ACTIVITY 2000
Aerospace & Defense	CEO / President	В	Accounts Receivable
Agriculture	CMO / VP Marketing	Customer Service	Accounts Payable
Automotive	CFO / VP Finance	Finance	Business Analytics
Communications	CRO / VP Sales	Human Resources	Business Automation
Consumer Goods	CIO / VP IT	□ π	Call Center
Education	CTO / VP Engineering	Marketing	Consulting Services
Energy	COO / VP Operations	Operations	Creative Management
Construction	Analytics Executive	Sales	Market Research
Environmental Svcs	VP HR	Other	Document Management
Financial Services	VP - Other		Conversion Funnel
Healthcare & Health	Director	5联网技术大会 1147M	CRM CRM













用好分析方法

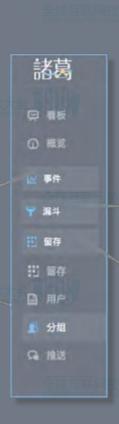
不同方法,不同目标

ZHUGEIO.COM 数据智能决案平台

不同的分析方法,不同的目标











ZHUGEIO.CON 數据智能決策平息



精益画布模型

解决方案 独特卖点 门槛优势 产品最需要解决的 用一句话简明扼要 无法被对手轻易 的说明你的产品与 众不同,值得购买 三个功能 复制或者买去的 竞争优势 问题 目标客户 最需要解决的三个问题 关键指标 渠道 应该考核哪些东西 如何找到客户 成本分析 收入分析 盈利模式 争取客户所需花费 销售产品所需花费 网站架设费用 客终身价值 收入毛利 人力资源费用等

主 ZHUGEIO.COM 数据智能决策平台

THANKS



扫码关注,更多增长