

The background of the slide is a light gray collage of various technology-related icons, including smartphones, laptops, Wi-Fi symbols, and data charts. On the left side, there is a vertical bar with a red top section and a dark blue bottom section. The word 'geo' is written in white lowercase letters on the dark blue part of the bar.

geo

A close-up, slightly blurred photograph of a smartphone's keyboard and screen. The screen shows some text, possibly a dial pad or a messaging app. The overall tone is blue and professional.

大数据驱动 运营商4G终端&业务发展

集奥聚合
2014年12月

①

GEO公司介绍



②

大数据案例：关于终端和业务

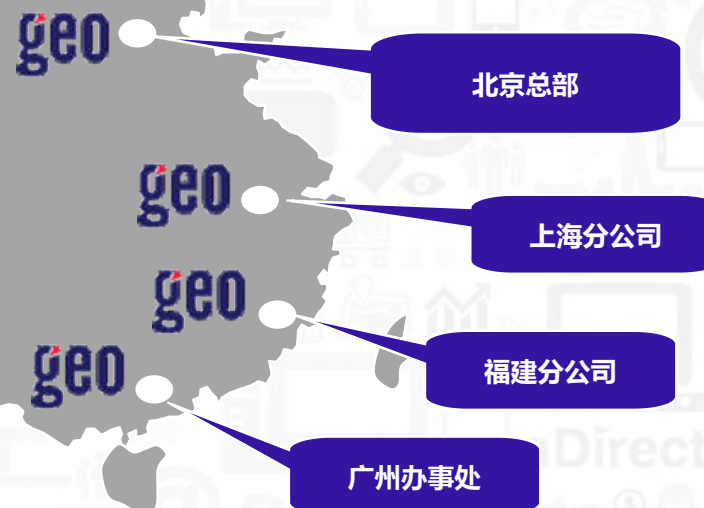
GEO公司介绍

geo 集奥

geo

- 集奥聚合 (GEO) 是一家行业领先的大数据综合服务提供商，是目前国内最大的运营商大数据合作伙伴之一；
- 以互联网技术底蕴为支撑，结合丰富的通信以及互联网行业经验，推出DataQuate大数据平台产品；
- 为运营商提供面向不同行业应用的完整的大数据解决方案，帮助运营商实现大数据能力的价值变现；

- Geo于2011年成立，至今发展了
- 北京、上海、广州、福建四家分支
- 机构，员工总数达到300余人。



GEO在大数据领域的基础工作

geo 集奥

- 面向不同行业应用的多维标签体系
- 30多万个电商行业标签；
- 8万多个金融行业标签；
- 6千多汽车行业标签；

多维度

安全性

- 采用自有知识产权进行硬件流加密
- ID-MAPPING，保护上下游用户隐私

及时性

精细化

- 凭借实时异步相结合的系统架构支持多样性的业务需求，且实时算法处理能力强大，延时小于1秒。

- 对用户行为来源和去向挖掘
- 基于行业理解设计模型算法
- 实现移固融合技术，多屏用户唯一识别

①

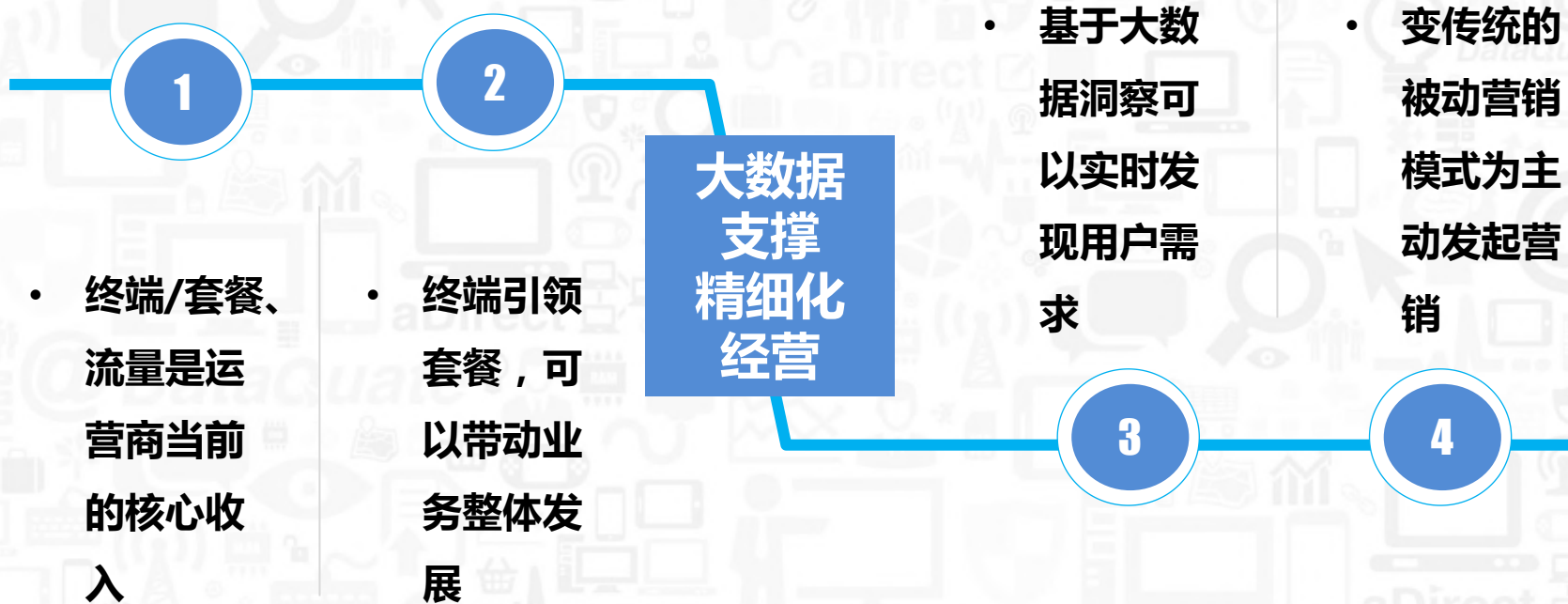
GEO公司介绍

②

大数据案例：关于终端和业务

案例背景介绍

geo 集奥



1-引言：数据洞察如何助力终端套餐营销？

geo 集奥

- 通过数据分析可以**全流程**为终端套餐营销提供**个体化**的信息服务，维度如下：



需求热点：

分析用户都需要什么手机？



用户关注点：

用户选择某款终端的主要因素是什么？在营销中，利用该因素更好的促成用户购买转化。



潜在用户：

如何准确分析用户对某款终端的需求度？



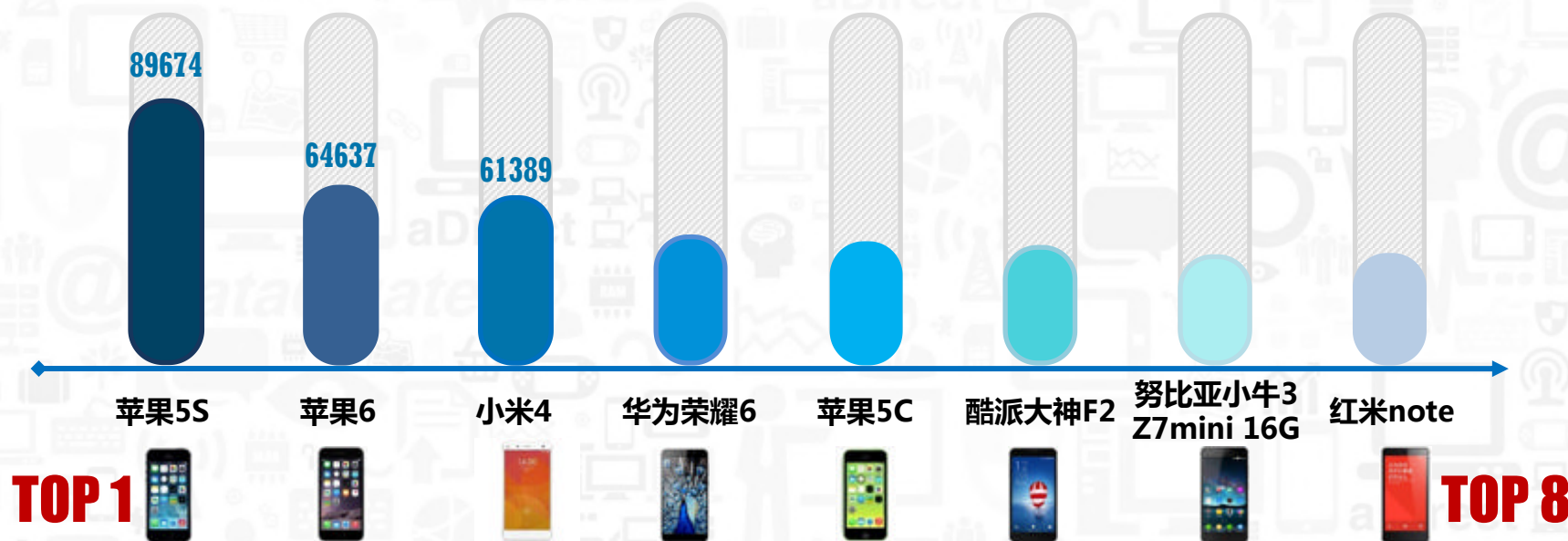
渠道洞察：

这些用户在线下分别属于什么区域，落在哪个网格？在线上出现在什么电商网站？调动线上/线下渠道资源，变被动营销为主动出击。

1) 需求热点->2) 潜在用户->3) 用户关注点->4) 渠道洞察

2-终端需求热点分析：用户都需要什么手机？

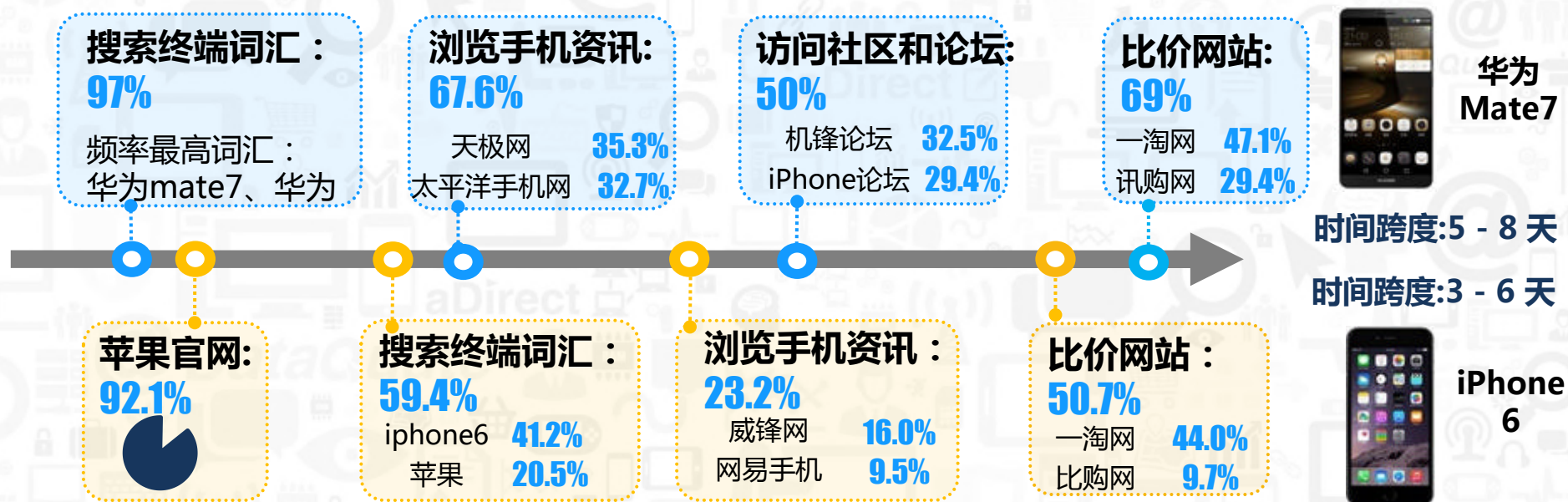
- 统计分析区域用户需求，并长期关注区域需求变化
- 用户需求可以细化到个体用户，区别传统统计型数据



数据来源：Geo DataQuate

3-潜在用户：如何分析用户对某款终端的需求度？

geo 集奥

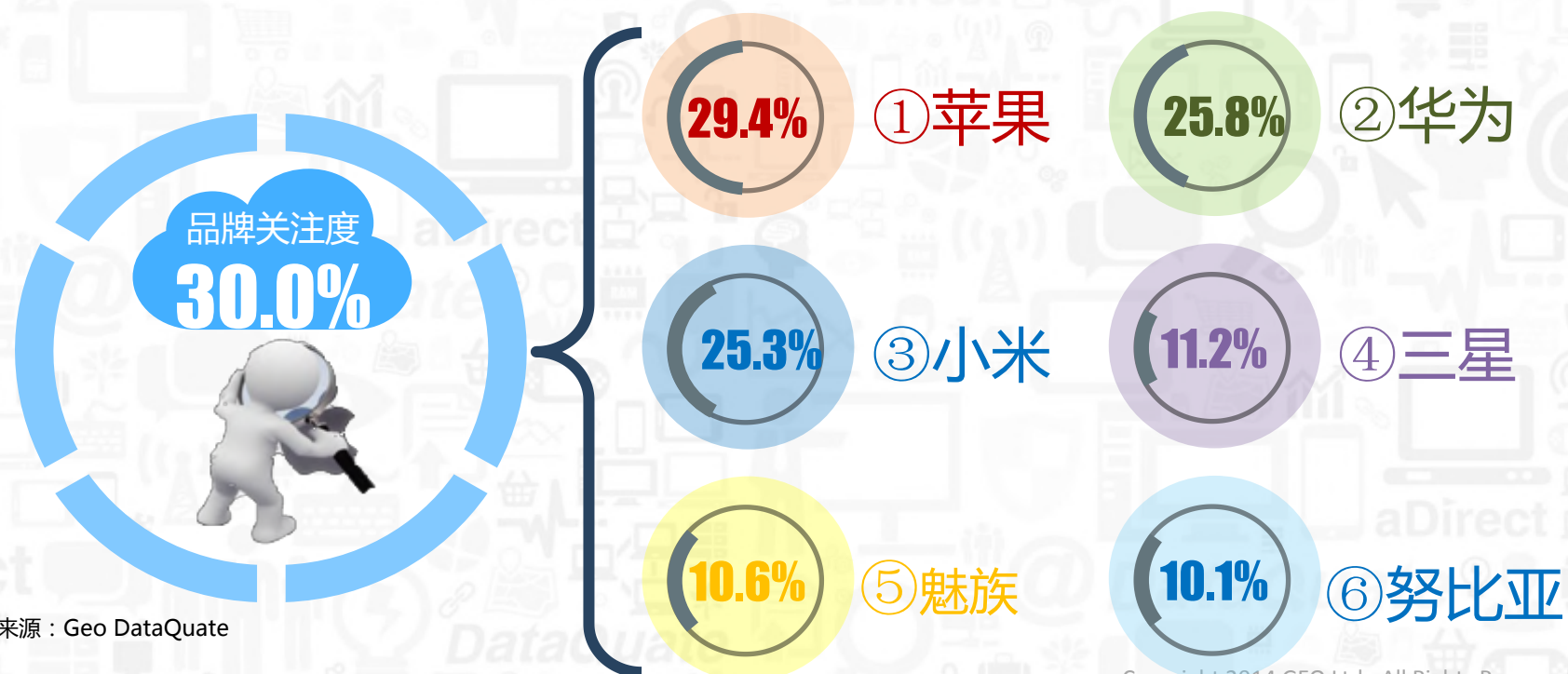


- 路径分析：完整记录不同用户在购买手机前的决策路径来洞察需求**真实度**
- iPhone的**品牌**忠诚度和华为的**性价比**

数据来源：Geo DataQuate

4-用户关注点：品牌

- 发现根据**品牌**来选择**终端**的用户，针对有品牌选择倾向的用户，提供最优的价格是最佳的营销策略。



- ## 手机参数敏感度

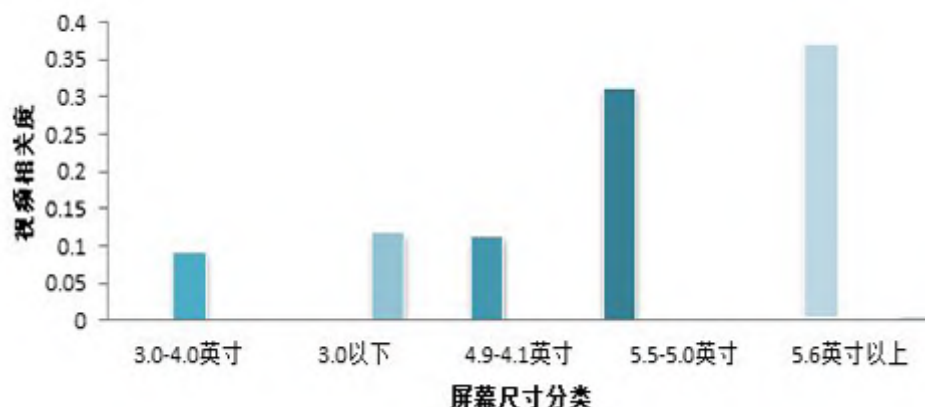


Copyright 2014 GEO Ltd., All Rights Reserved | P*

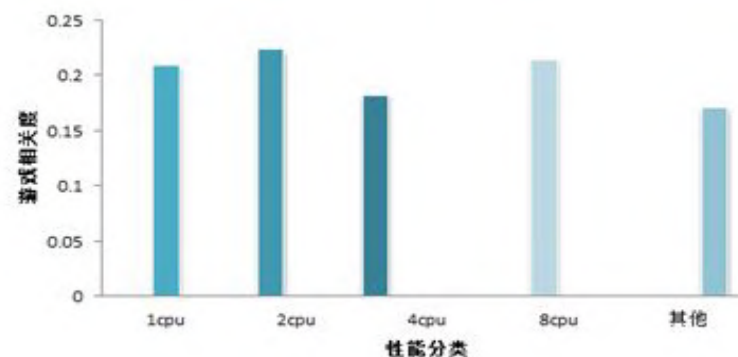
6- 用户关注点：兴趣偏好和手机参数的关系

- 基于用户终端需求与兴趣偏好结合，可以针对不同用户群做差异化的营销策略；
- 通过大数据分析的兴趣偏好相关度，为运营商推荐更多与终端套餐结合的业务资源；

手机屏幕与视频偏好相关度



手机性能与游戏偏好相关度



根据GEO 终端模型匹配分析发现：随着手机屏幕的变化，屏幕越大的用户越偏爱视频业务；然而手机性能和游戏使用并没有明显的相关性。

数据来源：Geo DataQuate

7- 用户关注点：业务应用和手机终端的关系

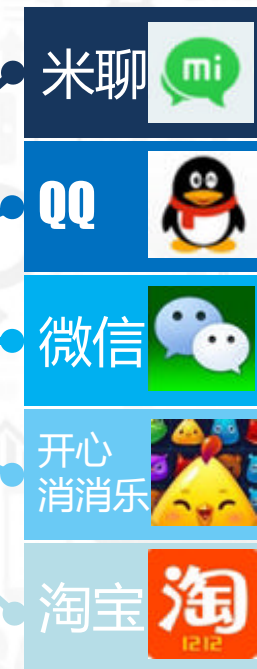
geo 集奥

- 运营商**体系内**资源套餐向**互联网**套餐转变

iPhone5s



小米3



数据来源：Geo DataQuate

8-渠道洞察：将需求用户按照位置细分到区域和网格

- 根据用户的位置信息，可将需求用户分配到不同的**区域和网格**营销中。
- 该信息对于区域的**主动营销**，终端配置，终端物流都将起到重要作用。



数据来源：Geo DataQuate

9- 数据洞察如何助力4G发展？

geo 集奥

- 4G的特点是速度快和流量大，但与之相对的是，当前用户对于选择4G的普遍困扰是我为什么要使用4G？主要原因如下：

速度快？



当前手机业务（除视频外），在2G/3G下使用不存在速度瓶颈，即使是手机游戏，应用开发方也是以**3G下可使用**为标准开发的。因此，只有视频和4G网络的速度紧密相关。

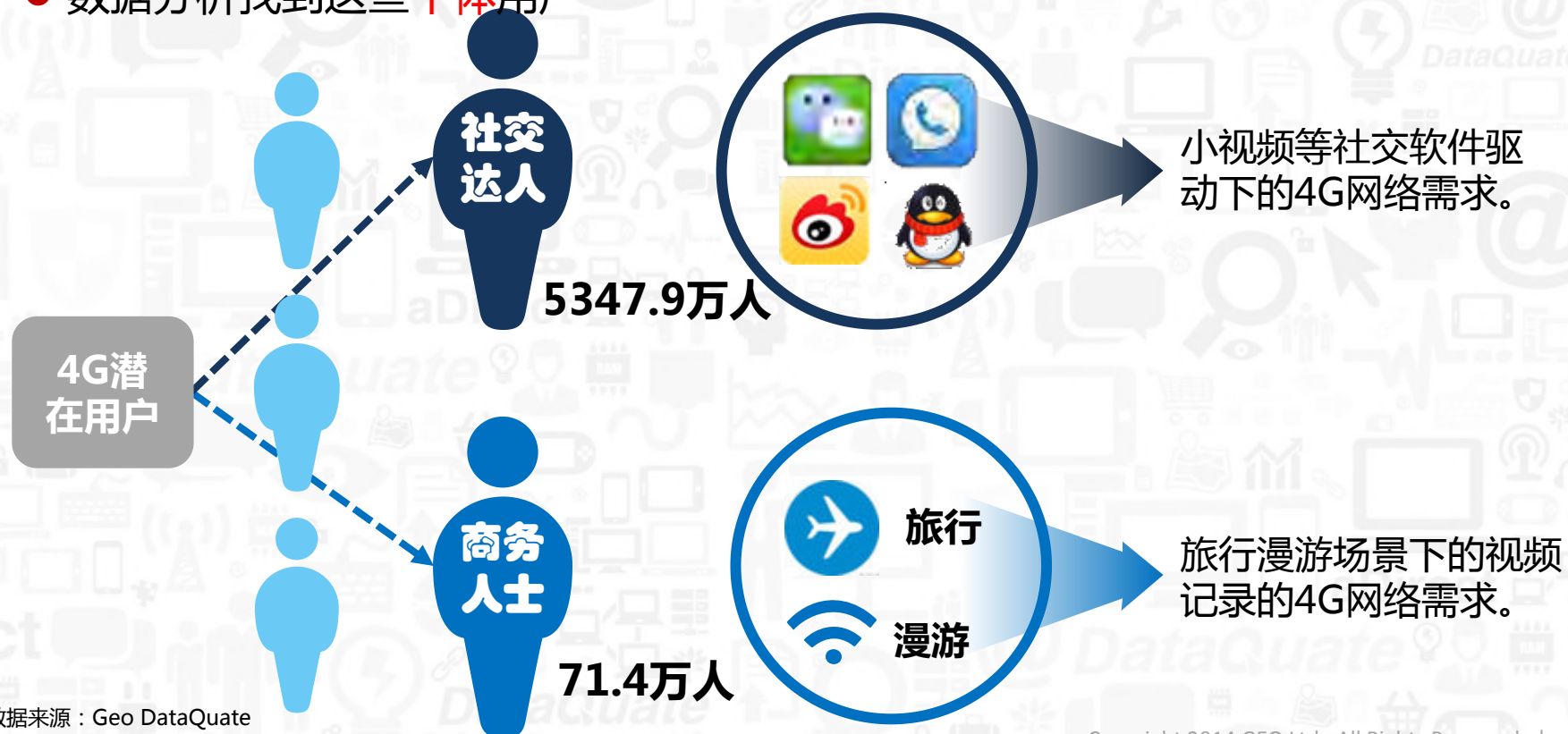
流量大？



基于目前的流量资费，在不考虑定向流量的情况下，用户观看视频时，普遍选择WIFI网络。因此，即使在已办理了4G套餐的用户中，每月的**流量溢出**情况仍非常普遍。

10- 4G的当前主要消耗用户

- 社交达人、商务人士为分享视频重度需求用户
- 数据分析找到这些个体用户



数据来源：Geo DataQuate

11- 以分享视频用户为种子，利用社交网络传播4G业务

geo 集奥

- 视频分享用户是4G发展前期的重点目标人群。
- 针对该目标人群，制定相应的4G营销政策，利用社交关系优化发展重点用户。



数据来源：Geo DataQuate

Copyright © Geo DataQuate Ltd., All Rights Reserved | P*



Thanks



集奥聚合科技有限公司

数据驱动的互联网整合营销服务提供商
www.geotmt.com