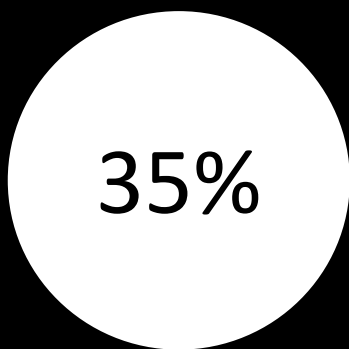




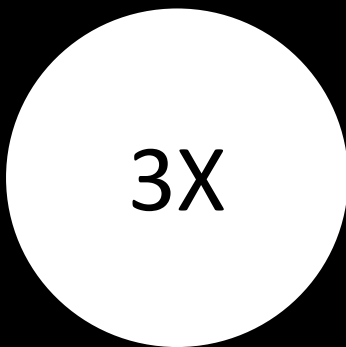
从数据中发现商业机会

主讲人：TalkingData首席布道师 鲍忠铁

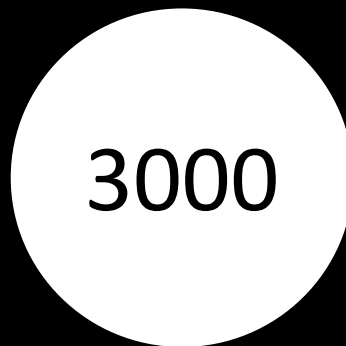
从数据中发现商业机会



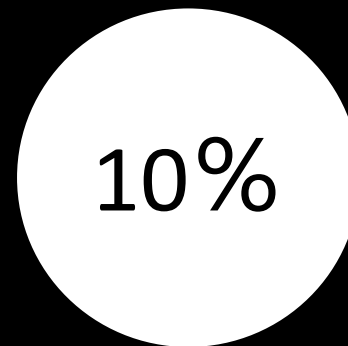
沉睡客户



单客价值



证券交易客户



借贷客户

数据资产还是在沉睡中！

从数据中发现商业机会



有运营部门？

有数据运营？

他们在干什么？

有！他们在.....

写文案

改代码

P图片

做直播

数据运营是业务不是花瓶



从数据中发现商业机会

数据运营



休眠客户唤醒

将35%休眠客户唤醒，合理的休眠客户比例为20%左右

提升单客价值

信用卡单客价值提升到1000元，证券客户单客价值提升到700元

降低获客成本

参考2-3倍ROI，将证券行业获客成本降低

提升贷款人群比例

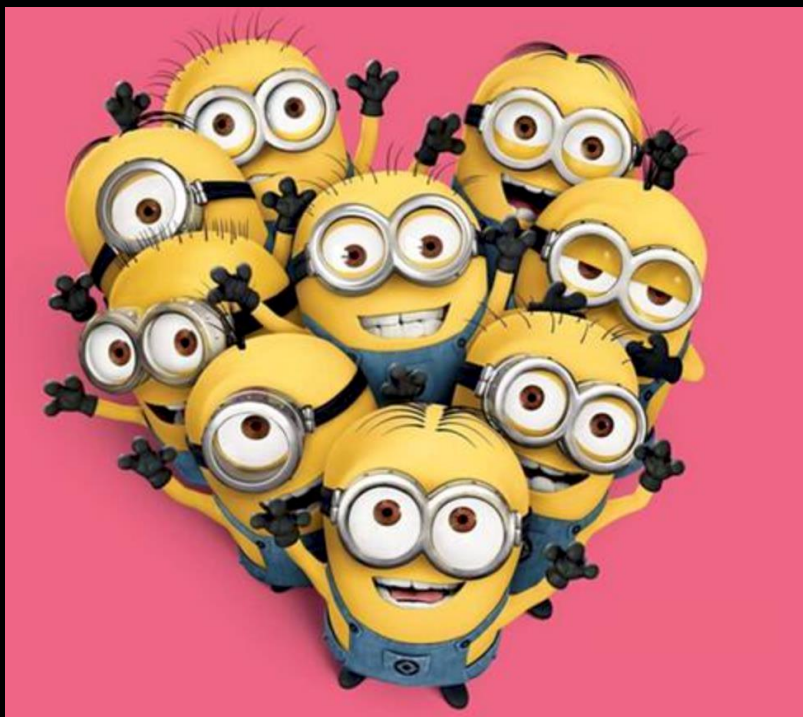
提升信用卡借贷人群比例到40%

提升证券交易金额

提升证券客户交易金额和频次，通过运营可以提升10%以上

在互联网公司，运营部门是业务部门，最强势！

数据运营应该如何配置资源



- 一个App团队至少需要六名运营人员
- 一个运营至少配置一名数据分析师
- 至少配置一名数据挖掘工程师
- 每天至少实施一次运营活动
- 每天至少分析一次运营活动
- 每天至少优化一次运营活动



从数据中发现商业机会

3A3R运营指标体系的分析维度

Growth Hack

- DAU
- MAU
- Retention
- DAU/MAU
- 启动次数

平台能力

Business Indicator

- 获客成本
- 年轻客户占比
- 贷款渗透率
- 高价值客户比例
- 产品收入趋势

产品能力

Campaign Assessment

- ROI
- ARPU
- 转化率
- 渠道分析
- 目标客户

迭代能力

从数据中发现商业机会

拨开奢华指标，深度分析数据

DAU

- 老客户比例
- 年轻客户比例
- 目标客户比例

MAU

- 高价值客户比例
- 获新客户比例
- 年轻客户比例

ARPU

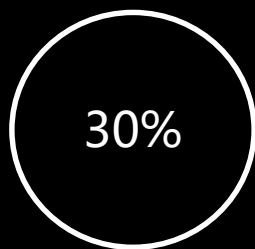
- 年轻客户单客价值
- 非营销收入比例
- 目标产品收入比例

转化率

- 转化时间
- 非营销用户比例
- 目标客户占比

从数据中发现商业机会

定一个小目标，从1000个运营方案开始！



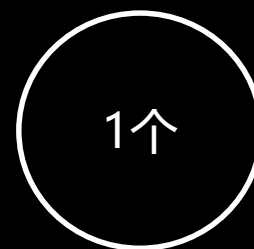
有效率



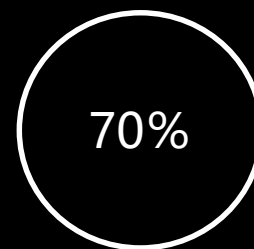
周营销



最多触达次数



天最少营销活动



月覆盖人群



从数据中发现商业机会

金融行业数据场景标签建设思路

产品
复购

App
行为

机器
学习

特征值
提取

客户
价值

营销
响应

金融通用场景标签建立思路

投资
偏好

客户
收益

交易
行为

关注
板块

证券行业场景标签

账号
属性

资产
属性

账单
还款

消费
支付

银行场景标签

从数据中发现商业机会

数字运营的商业秘诀



不停地



主动地



精准地

核心词汇是**不停地**



从数据中发现商业机会

运营人员的日常工作和自我修养

	周一	周二	周三	周四	周五	周六
活动分析迭代	<ul style="list-style-type: none">分析上次营销效果，决定持续投放人群和营销方案分析渠道ROI转化，决定渠道投放策略放弃一些运营方案，增加新的运营方案更新渠道响应人群					
选择目标人群	休眠客户	从用户到客户	潜在股票交易客户	潜在理财人群	潜在分期人群	流失人群
选择营销方案	激励方案	激励方案	交易资讯	产品推荐	激励方案	召回方案
选择渠道时间	电话 19:00-21:00	Push + 短信 8:30-9:30 11:30-12:30 19:00-20:00	短信 + push + 微信 8:30-9:30 11:30-12:30 19:00-22:00	Push + 微信 + 电话 + 短信 18:00-20:00	短信 + 电话 18:00-22:00	短信 + push 10:00-12:00 18:00-20:00

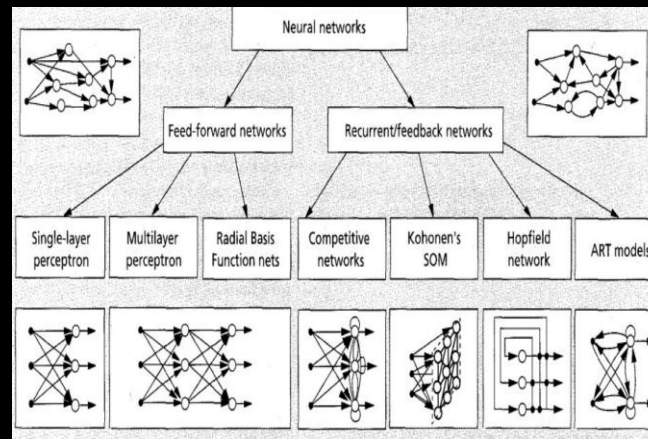


从数据中发现商业机会



数据分析

VS



模型算法

可以用数据分析解决的问题，不需要模型算法



从数据中发现商业机会

模型算法踩过的坑

GBDT

数据纬度多会加大计算复杂程度

RF

数据噪音大容易过拟合

LR

不适合处理大量变量

K - Means 聚类

受孤立点和数据噪声影响大

神经网络

参数要求多，学习时间长，难解释

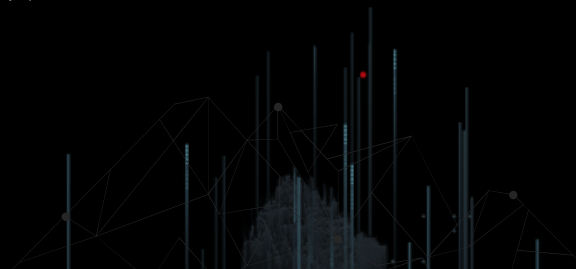


从数据中发现商业机会

这个世界上没有最好的算法，只有最合适的算法

99%的问题算法都能解决，但真正难点在于提炼问题！

AI 在金融行业应用的成熟领域为生物识别，智能客服，智能投顾





从数据中发现商业机会

数据运营我们取得的一点成绩

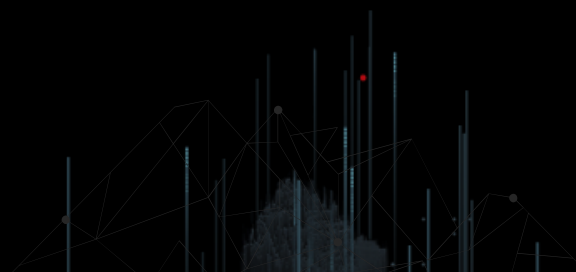
某股份制银行	月提升100%	转化率 3% - 11%	100次运营活动	40个亿
某券商	月活上升2位	转化率1% - 6%	10多次运营活动	2-3倍提升
某信用卡	下载翻倍	转化率1% - 9%	100多次运营活动	5倍提升



从数据中发现商业机会

运营是创造数据价值的唯一方法

时间是数据资产贬值的唯一敌人

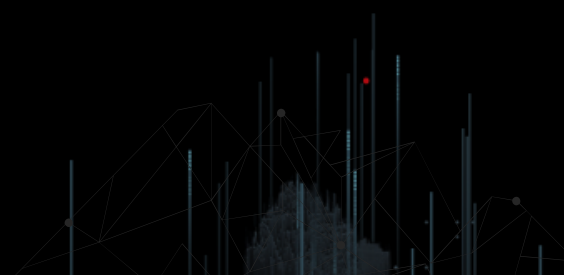


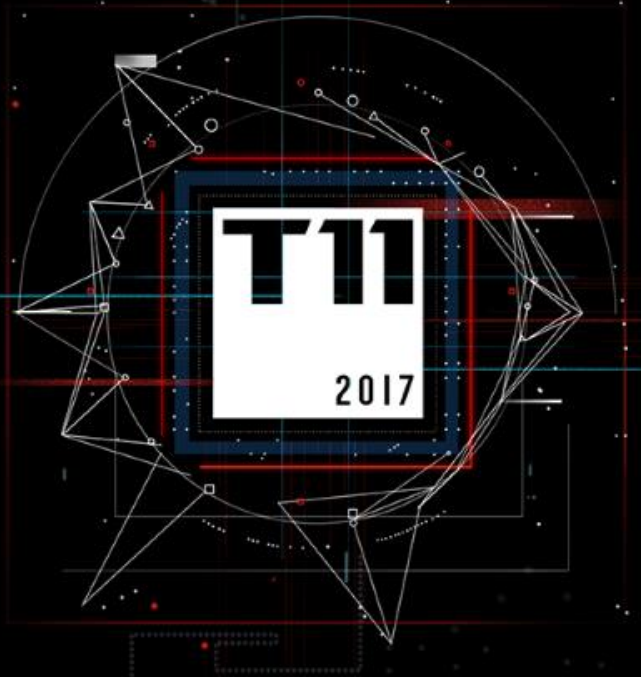


从数据中发现商业机会

数据是解决企业问题的阿拉丁神灯

TalkingData愿成为阿拉丁





THANKS