



**国美金融**  
GOME FINANCE

---

# 大数据驱动下的互联网金融创新

## 大数据技术在国美金融的实践

---

李少伟  
国美金融大数据中心总监

# 自我介绍

- **李少伟**
- 清华大学软件工程硕士
- 现就职于国美金融，任大数据中心总监
- 曾就职于新浪微博、奇虎360、搜狐畅游等公司，曾任职数据挖掘工程师、数据科学家、大数据中心总监等职位
- 从事数据挖掘、机器学习、大数据平台、基于大数据的风控体系构建等方向
- 目前主要专注于互联网金融行业基于大数据的风控解决方案和数据驱动金融运营营销的整体解决方案的研究与实施

# 关于国美金融



# 互联网金融的特点

金融服务基于大数据  
的应用

金融服务趋向长尾化

互联网金融

金融服务更高效、更  
便捷

金融服务低成本化

# 大数据在互联网金融领域的应用场景



# 大数据技术能力的建在国美金融的落地



# 风控环节



VS

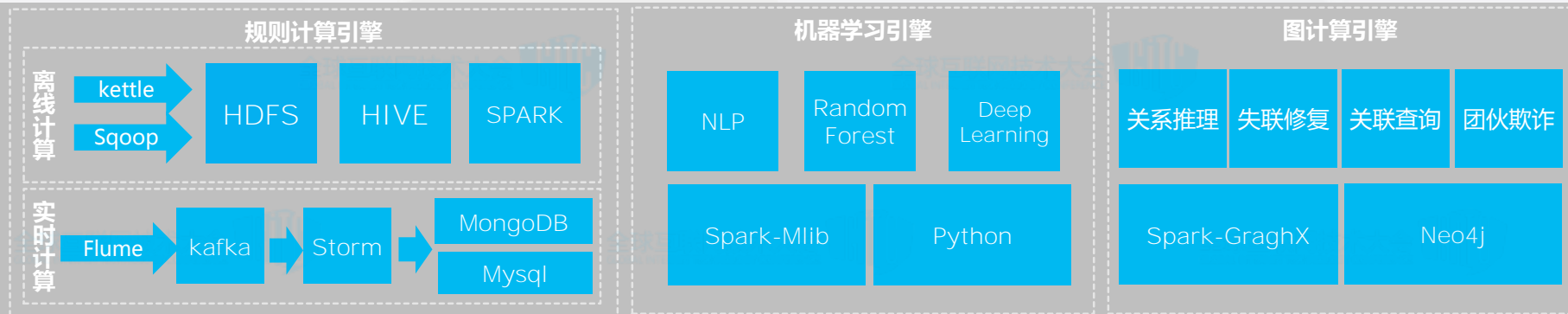


# 大数据风控在国美金融的实践

征信应用

决策引擎 ( 信用评分、风险定价、欺诈预测..... )

风控模型计算



数据路由

数据获取能力

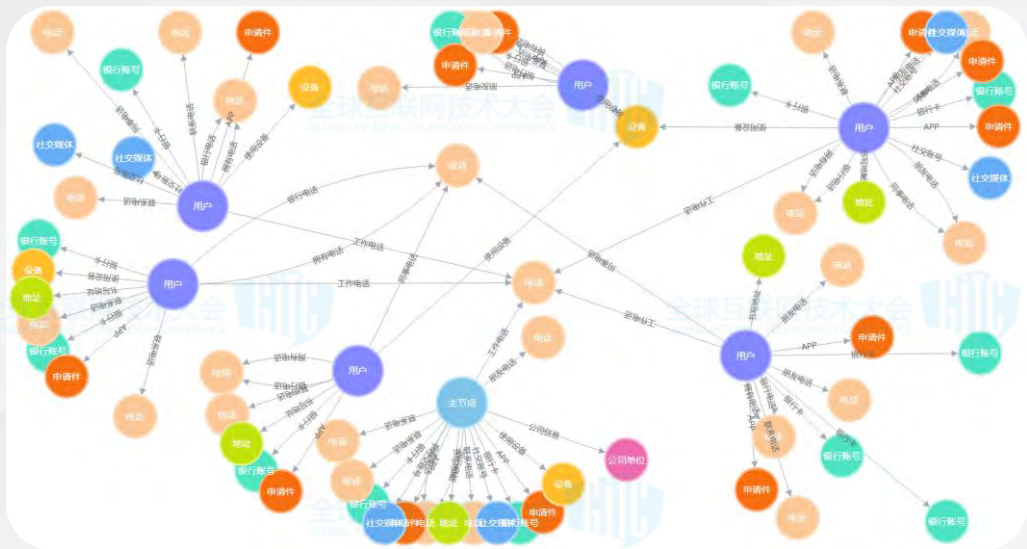
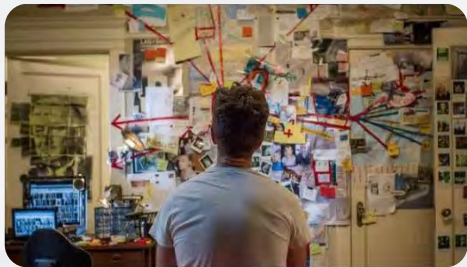




# 知识图谱

## 应用场景：

- 1、授信：通过图计算技术扩展风控维度，提升风控能力
- 2、反欺诈：通过多源数据的交叉验证进行不一致性检验，从而进行反欺诈或者团伙反欺诈
- 3、失联管理：为催收提供贷后逾期客户联系人信息



# 知识图谱

关系图编辑

身份证号: [REDACTED]

查询

关系图

显示全图:

调查概述:

评级A	57	^
银行账号	10	
用户	4	
电话	18	
主节点	1	
设备	3	
社交媒体	4	
地址	4	
申请件	12	
工作单位	1	
评级B	12	v
评级C	2	v
评级D	2	v

主体属性:

特有属性	^
身份证号	[REDACTED]
姓名	[REDACTED]
性别	男
出生日期	[REDACTED]
到期日期	null



# 基于大数据的运营、营销

以用户为中心  
用数据刻画用户



## 基于用户生命周期和价值的运营LTV

建立客户生命周期和价值，合理运用渠道、产品、权益和服务等资源，促进业务增长



## 高质量的渠道引流

科学评估每个获客渠道，合理分配营销资源，提升获客效率



## 产品分析

在每个渠道商，为每个用户提供专属的产品、权益和服务，让用户拥有完美的一致体验，促进用户持续转化

# 结合业务KPI指标数据与业务情况 深度洞察各个环节的业务问题

全球互联网技术大会  
GLOBAL INTERNET TECHNOLOGY CONFERENCE

## Acquisition 有效开户数

- 投放曝光量
- 投放点击量
- 有效点击率
- CPA成本
- 平均开户成本

- 确定优质推广渠道，调整推广方式和力度
- 减少每用户获取成本

## Activation 用户活跃度

- DAU
- MAU
- DAU/MAU
- 每日平均启动次数
- 日活跃率
- 周活跃率
- 月活跃率
- 平均使用时长
- 交易频次
- 换手率

- 时刻了解APP内用户活跃状态，设定活跃标准
- 指导自定义事件运营
- 路径分析协助优化内容布局
- 产品优化

## Retention 客户留存率

- 次日留存率
- 周留存率
- 月留存率
- 渠道留存率
- 回访率
- 资金转入
- 资金转出
- 资金净流入
- 持仓市值占比
- 流失率

- 分析留存率数据，若较低需分析用户从哪里跳出，是内容结构不合理，还是闪退造成
- 提升用户在不同阶段的留存率

## Revenue 经营收入额

- 普通账户收入
- 信用账户收入
- 用户贡献ARPU
- 贡献用户数占比
- 投资回报率ROI

- 分析APP内受欢迎业务或产品，计算业务收益
- 衡量用户获取与产出价值比，调整推广投入

## Referral 有效自传播

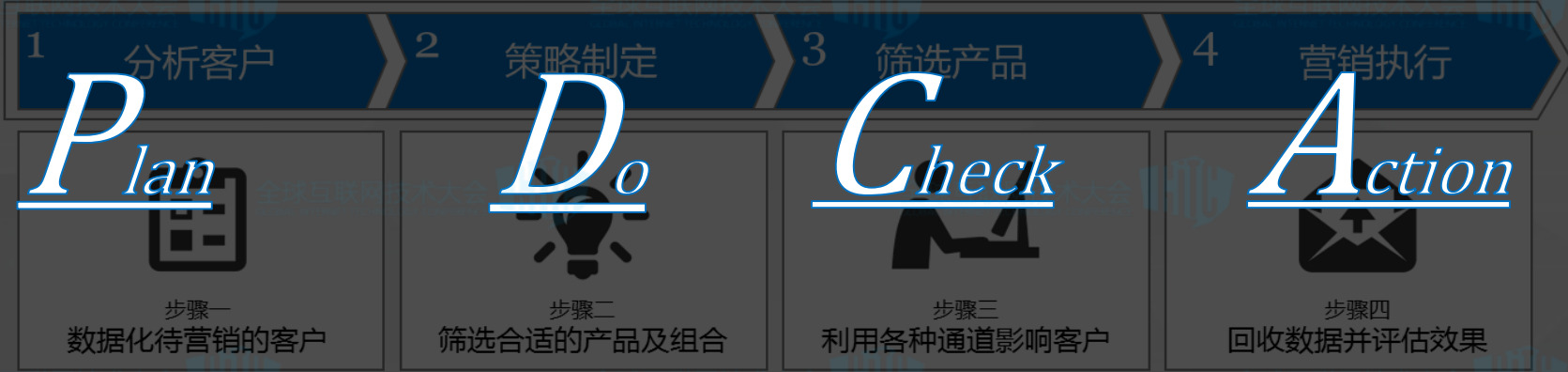
- 分享率
- 邀请传播成功率

- 多分享平台合作，分享方式优化
- 活动发起参与人数，衡量用户忠诚度

KPI数据

运营策略

# 大数据应用场景-大数据驱动的智能营销体系



- 1 **活动策划 ( 5W1H )**
  - What
  - Who
  - How
  - Where
  - Why
  - When
- 2 **活动实施**
  - 活动方案上线
  - 活动推广实施
- 3 **活动监测**
  - 活动运营监测指标体系建立
  - 活动效果实时监测
- 4 **活动复盘**
  - 活动效果评估与归档
  - 用户响应评估
  - 用户特征标签化

5. 确认最后的产品和效果

# 大数据分析平台

数据产品

WEB/A  
PP

质量类

趋势分析

贷后表现分析

催收质量分析

BI系统

策略类

规则触碰分析

活动效果分析

客户群分析

运营类

电核人效分析

催收人效分析

渠道效果分析

报警类

质量类预警

反欺诈预警

系统稳定性预警

自助分析平台

元数据管理

任务管理

指标字典管理

定时任务调度

即席查询

数据接口

规则回溯平台

规则计算引擎

结果分析引擎

数据解析引擎

数据清洗引擎

数据平台应用层

数据仓库



客户信息工厂 (ECIF, 标签体系)



数据平台存储层

离线数据



实时数据



数据源

用户基本信息数据



爬虫数据



外部数据



# 基于业务导向的运营/营销数据产品

市场营销	产品运营	用户运营	监控
建立渠道投放的评估体系，通过各个渠道投放效果的监控、投放素材的对比，优化渠道资源配置，提升ROI	1.通过前端埋点，监控用户行为以及转化漏斗，优化产品布局以及产品流程 2.通过对比不同金融产品的期限、收益、风险以及挂标时间进行优化	1.通过用户标签画像，对用户分群进行差异化运营，比如奖券差异化发放和积分体系建立，增强粘性，提升单个用户的价值。 2.通过各种专题分析，例如提现、债转、用户不同的行为，挖掘用户差异，制定精细化运营策略	1.整个流程中关键核心业务指标的监控，及时发现问题并制定相应的策略 2.资金状况的监控 3.支付通道的监控 4.活动效果实时监控

数据仓库

指标体系



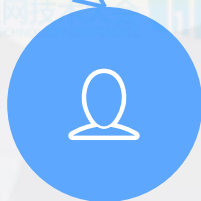
**Tableau报表系统**  
所有业务条线全用户流程的基础数据报表



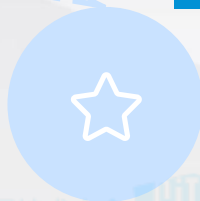
**天眼BI-Mobile**  
全业务流程的业务概览、实时监控、专题分析



**统计分析平台**  
全产品线的前端用户行为分析、产品流程漏斗分析



**标签工厂**  
公司级的用户画像体系，提供个性化营销服务



**自助分析平台**  
基础数据探查平台，满足运营、风控分析人员的自助数据查询需求

# 用户画像-标签工厂

TAMING 用户标签管理系统

首页 用户群 营销 宏观 微观 标签

公告：标签工厂v2.3.1已部署上线，本次迭代新增24个、优化12个宏观二级标签，新增8个、优化4个美易分

标签工厂

用户画像

智能匹配

入库客户数据

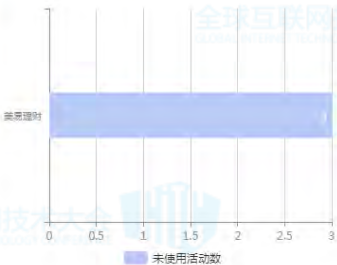


美易理财画像

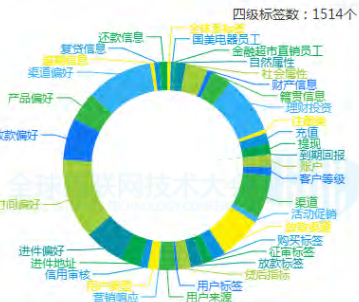
昨日理财投资用户数: [input] 昨日投资 总用户



用户群活动推送



标签数据



标签关联画像

自定义

输出项 \ 筛选项	美易理财	美信	美易分	美易车
男	32.69%	65.57%	61.82%	0%
女	39.62%	16.25%	38.20%	0%
25~34岁	30.60%	40.90%	44.57%	0%
35~49岁	15.09%	13.47%	27.95%	0%
移动	65.09%	70.85%	70.62%	0%
联通	22.39%	18.17%	19.01%	0%
已婚	6.35%	32.11%	48.82%	0%
未婚	5.73%	34.73%	37.68%	0%
初中及以下	0.88%	6.47%	13.41%	0%
高中(中专)	5.36%	35.83%	39.83%	0%

功能模块

微观画像 (用户)

宏观画像 (业务+产品)

活动管理 (营销+风控)

效果评估

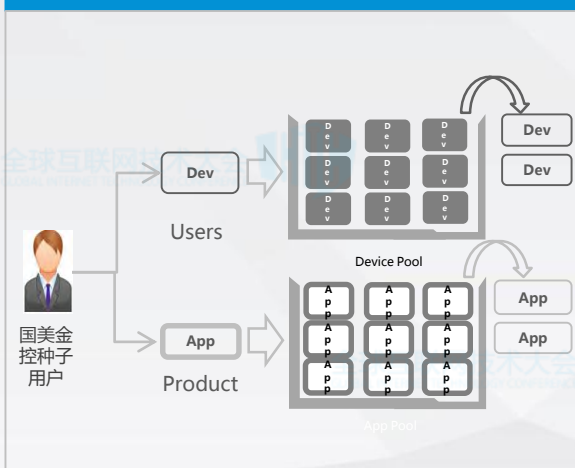
用户价值 (LTV)



# 精细化市场营销

## 市场营销

### 精准营销，精准触达人群

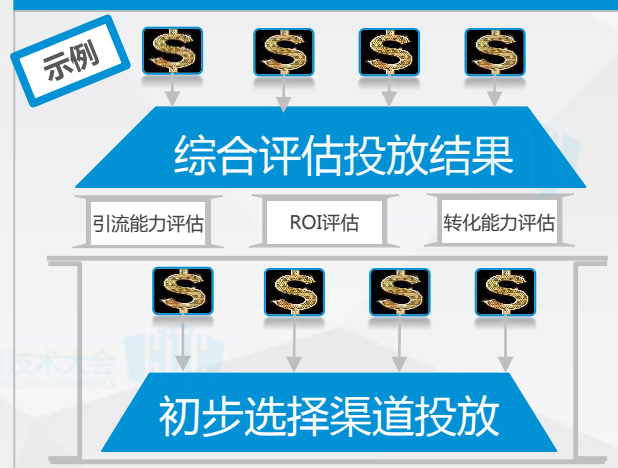


精准营销种子人群画像

### 营销体系建设，形成场景化优势



### 优化渠道资源配置，提升ROI



渠道运营数据支撑

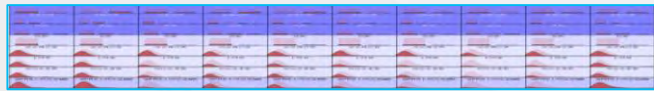
大数据中心

# 精细化用户运营

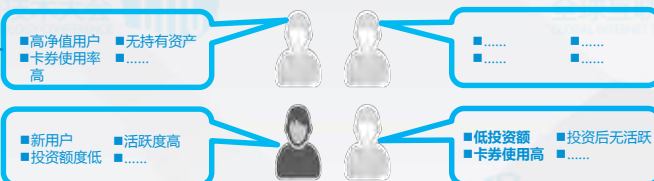
## 用户运营

### 用户分群差异化运营，增强粘性，提升价值

特征分析



用户群标签化



差异经营



### 建设积分体系，打通业态，形成合力

积分应用场景

特权

信用

权益

...

资源互换

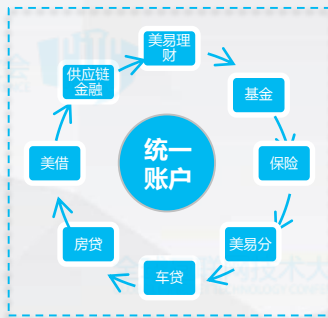
线下

抵用券

电器兑换

实物奖励

...



分析数据支撑、用户特征标签化

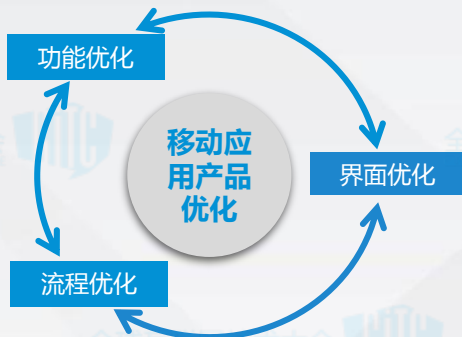
各业务用户打通，积分系统建设

大数据中心

# 精细化产品运营

## 产品运营

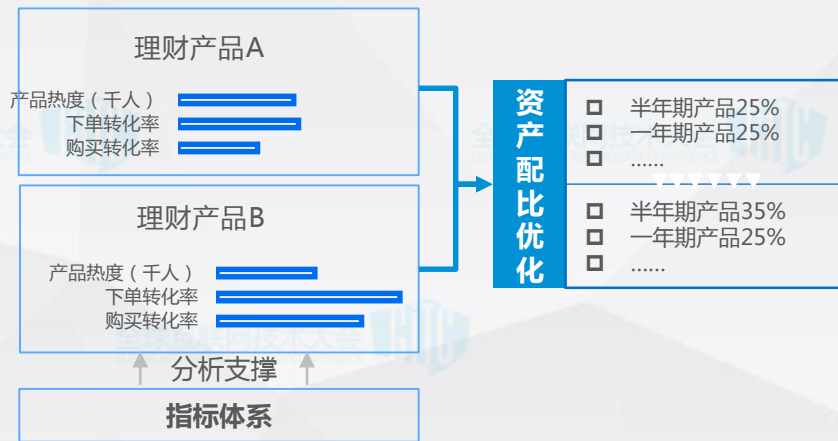
### 移动应用产品优化，增强体验，提升交易转化



分析支撑

指标体系+竞品分析

### 金融产品优化，增强吸引力，提升交易转化



分析支撑

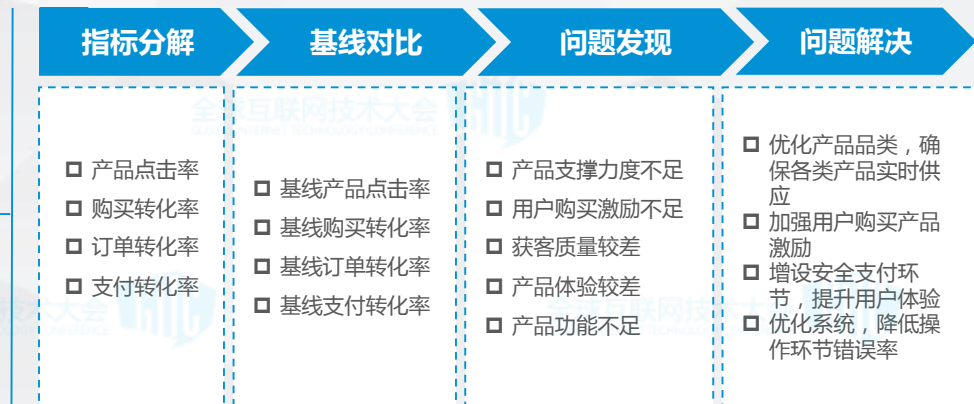
指标体系

App分析数据支撑；移动应用产品优化

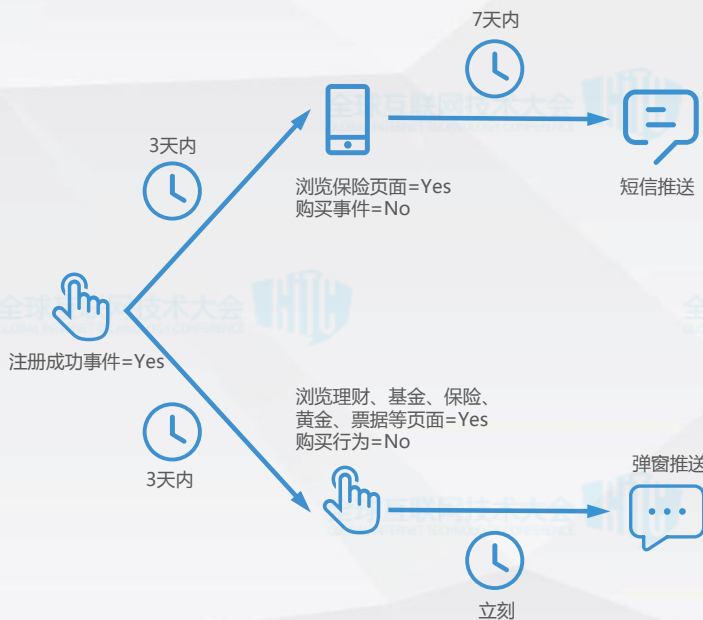
产品分析数据支撑

大数据中心

# 整个环节的转化漏斗



# 智能营销-事件规则管理平台示意图



\*短信内容:

感谢您注册国美金融,首次通过国美保险购买任意保险送大礼包,我们有寿险、车险、财产险等多种险种,记得回来看看哦!内含10元代金券一张。

\*发送时间:

立即发送  定时发送 10 时 30 分

预览

确定

取消

\*内容:

未找到合适的合理产品?让我们专业的理财投资顾问帮您吧, [点击查看](#)

图片:  [iconfont-information-1.png](#)

发送时间:  立即发送  自定义 当前页面停留 秒 后发送

打开页面:  设置为下一步

自动隐藏: 秒后无操作自动隐藏

位置:  中间

预览

确定

取消

# 大数据营销示例（线下）

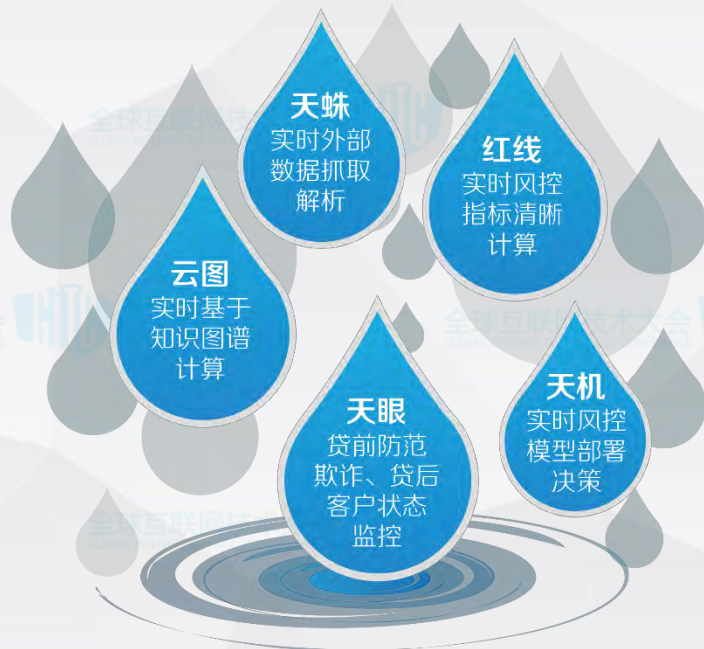


# 大数据驱动新金融：国美金融

## 大数据驱动运营营销体系：罗盘（TMH）



## 大数据驱动的风控体系：水滴（NCM）



罗盘是一套面相运营营销的体系，主要解决如何应用大数据、数据挖掘相关技术精细化运营数字化营销的问题。

水滴是一套面相风控的应用系统，主要解决如果应用大数据、机器学习相关技术结合应用场景进行风险控制的问题。

# 感谢观看

## THANK YOU

全球互联网技术大会



全球互联网技术大会



全球互联网技术大会



全球互联网技术大会



全球互联网技术大会



全球互联网技术大会



全球互联网技术大会



全球互联网技术大会

