

从曝光到持续交易的 数字营销实践

諸葛
ZHUGEIO.COM

数字化环境下的消费者

当今时代，消费者已经转变为「数字为先的消费者」

数字已经贯穿于消费者购买行为和决策的全过程

——《数字时代的营销战略》

数字时代的趋势变化

消费者

不看广告、不看短信
不接电话、不收邮件

依赖网络信息做购买决策

关键词搜索、社交媒体
内容社区、自媒体、与其他
消费者及企业的线上互动

购买、服务整体向线上迁移

移动支付、物流配送
售后服务、满意度与吐槽

企业

积极构建线上营销阵地

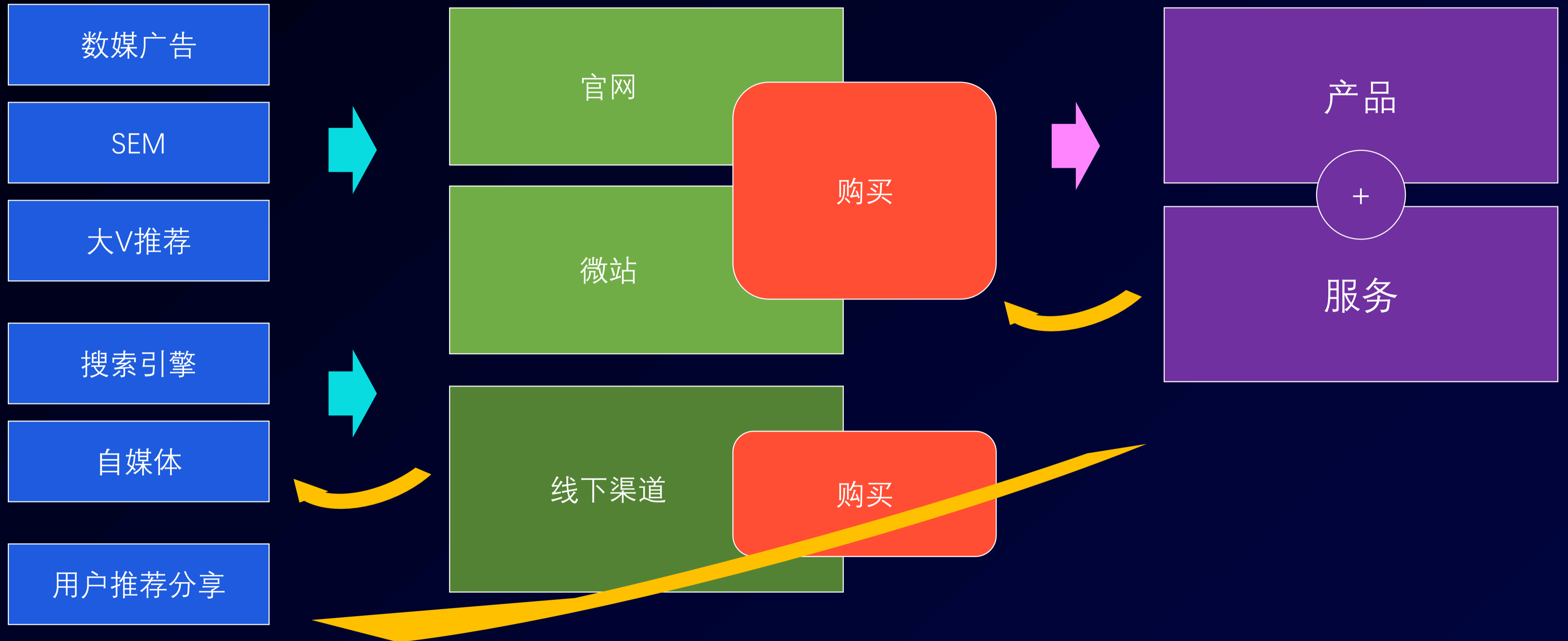
SEM、信息流广告
官网、微站、App
微信订阅号、服务号
自建&第三方电商平台
.....

线下营销逐步数字化

企业IT信息化：CRM、
ERP、POS
推广数字化：二维码

传统营销面临困境

数字时代的用户体验旅程



吸引

兴趣

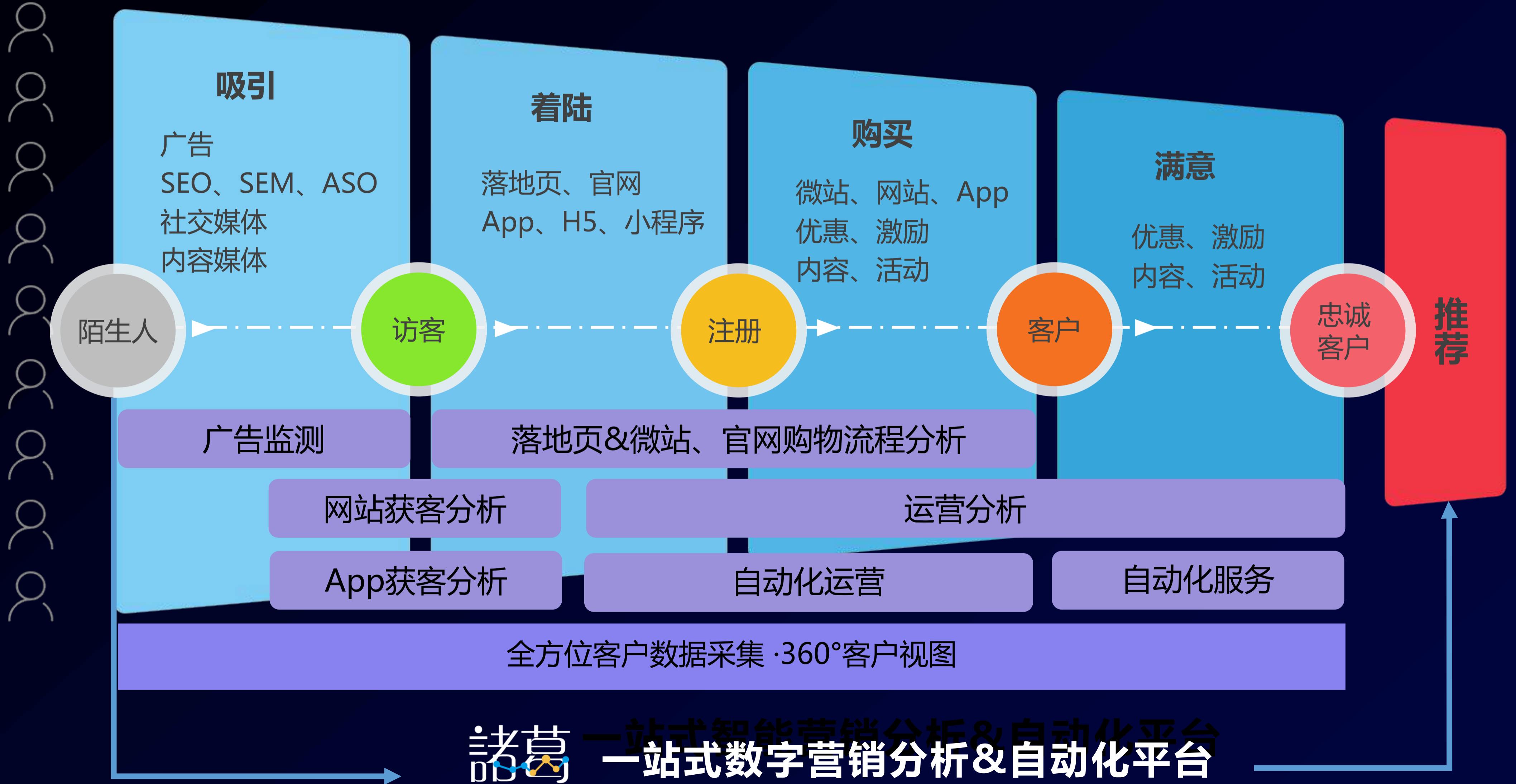
着陆转化

购买

满意

数字时代的用户体验旅程





360°客户视图

采集客户全生命周期数据

构建客户数据中心



曝光



兴趣



着陆引导



激活



付费



服务



流失



360°客户数据视图

用户档案

多端用户行为

广告数据

销售数据

客服/呼叫记录

业务数据

外部数据

筛选事件: 所有事件

08月14日 09月13日

8月29日 访问次数: 3 次

- 12:49:05 会话开始
- 12:50:11 查看商品详情
- 12:51:14 搜索商品
- 12:51:51 查看商品详情
- 12:53:13 加入购物车

商品分类: 相机	金额: 4699
商品名称: 佳能(Canon) EOS 700D	
版本:	渠道: 安卓市场
国家: 中国	省份: 北京
城市: 北京	网络: WIFI
运营商:	设备品牌: Nexus

设备品牌: Nexus	设备品牌: Nexus
网络: WIFI	网络: WIFI
省份: 北京	省份: 北京
国家: 中国	国家: 中国
渠道: 安卓市场	渠道: 安卓市场

多端SDK&工具

实现跨平台触点的用户数据采集

Android
SDK

iOS
SDK

Web/JS
SDK

小程序
SDK

AdTracker

Integration
Tools

Restful
API

营销分析：广告监测&新客户获取

如何衡量优化广告、渠道与活动投放？



曝光



兴趣



着陆引导



激活



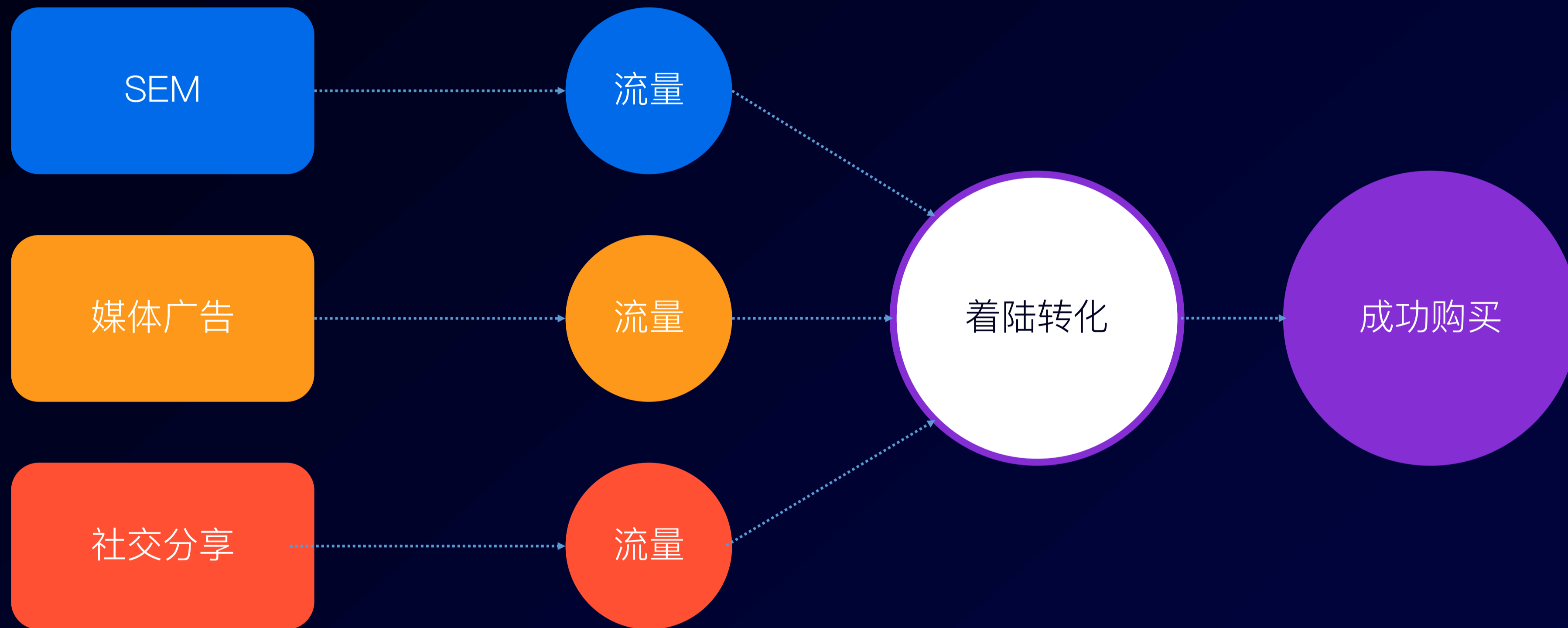
付费

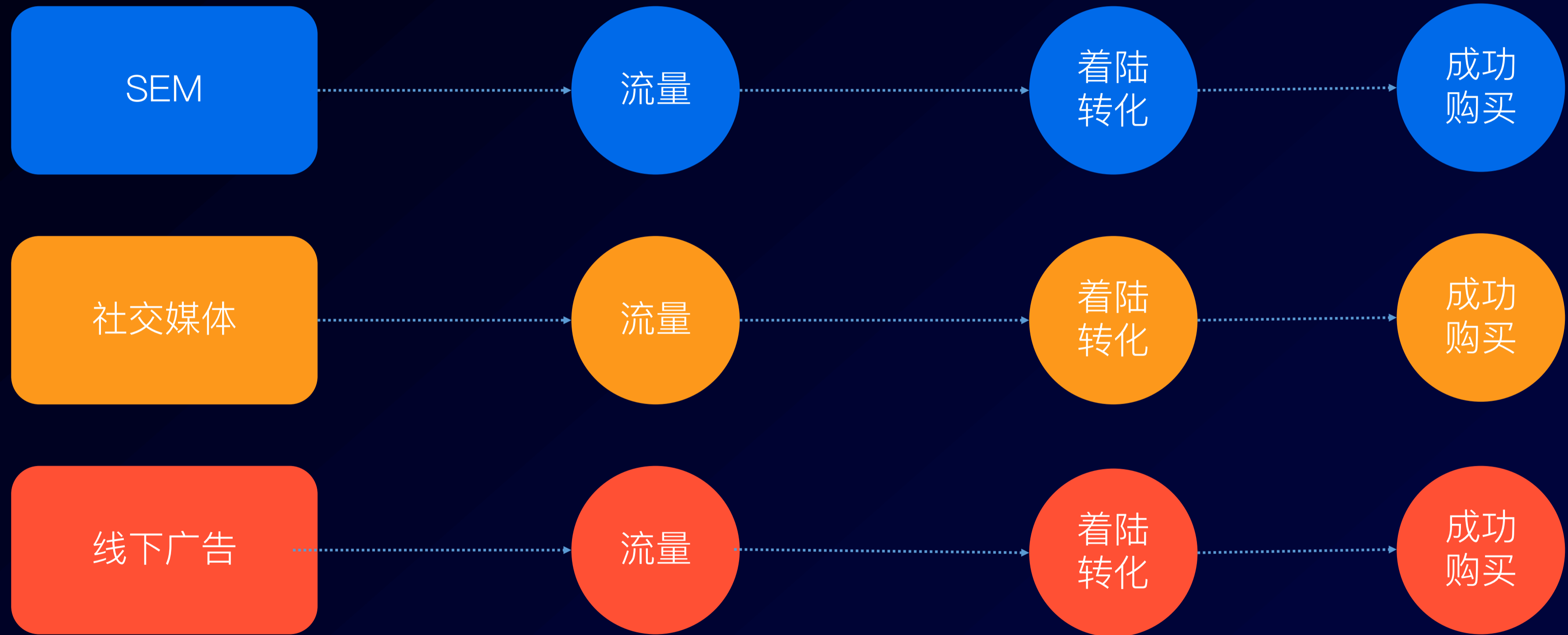


服务

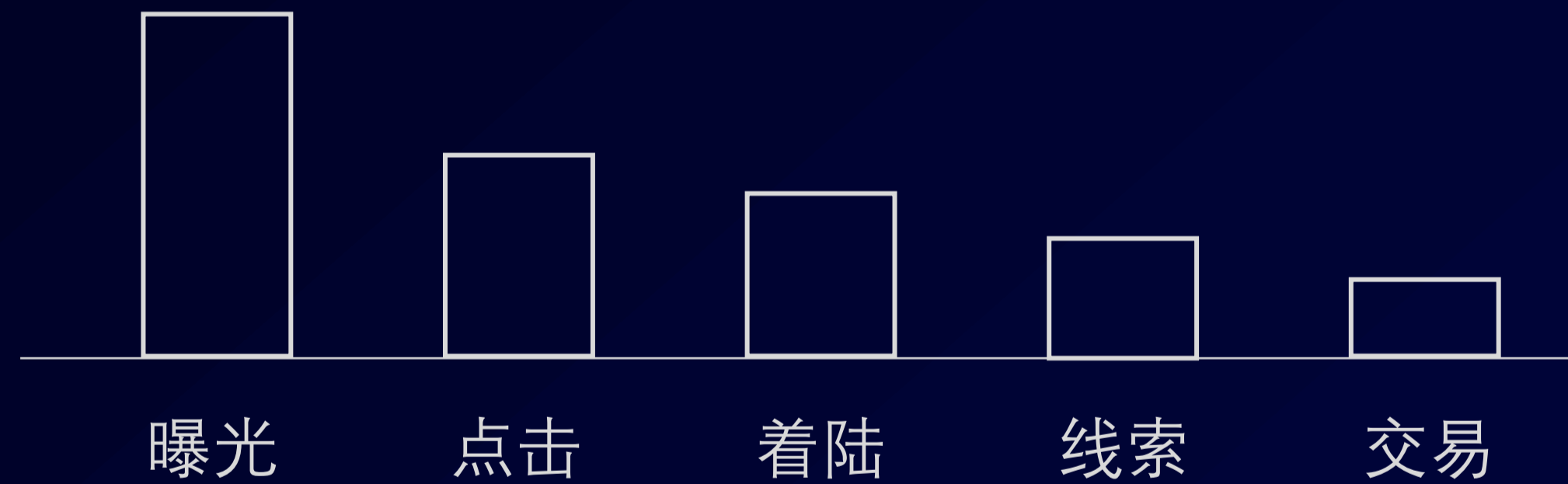


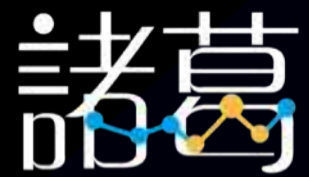
流失





从曝光到交易的完整漏斗 实现广告和渠道效果一键衡量





市场/渠道/推广 渠道质量评估与优化

- ① 渠道用户是真是假?
- ② 不同渠道流量转化效果如何?
- ③ 跨应用市场后用户活动来源如何识别?
- ④ 广告投放效果实时监测与优化?



诸葛io帮助我们完成了移动端、H5、网站的多端数据采集，并且把线下CRM中的订单、商品、用户数据进行整合，实现了精准把控用户价值和生命周期、优化渠道投放和运营策略等重要成果。



广告监测

实时监测曝光和点击
从曝光到转化分析用户全生命周期
沉淀用户数据



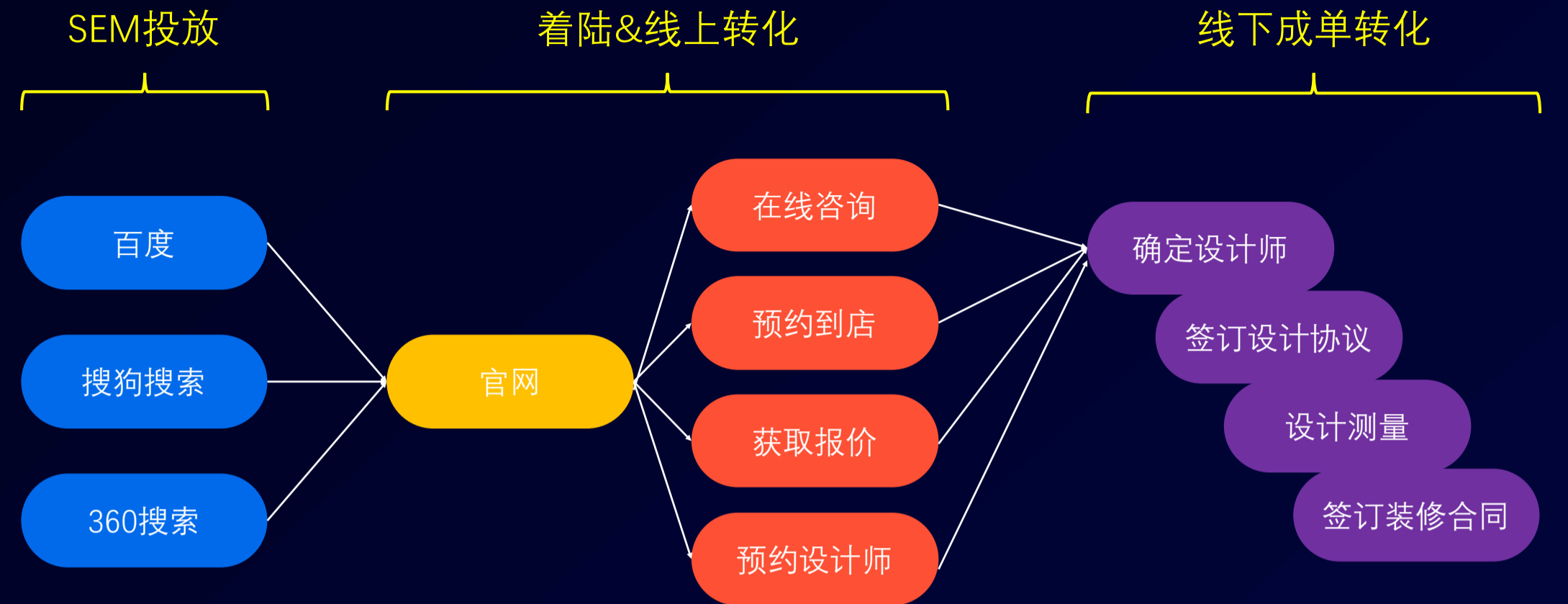
获取分析

渠道科学管理
洞察渠道用户价值
一键对比渠道优劣



客户案例：家装行业某上市集团公司

中国家装行业领导品牌，1997年成立至今，凭借国际化的设计理念,高品质的服务团队和欧洲生态工艺体系及家居产品,为客户提供高品质的家装服务。



关键词	流量获取			线上着陆转化			线下销售				
	展现	点击	花费	新访客	在线咨询	在线预约	线索总量	有效线索	见面	量房	签订协议
别墅装修	12,345	1,234	¥ 2,345	1,234	123	234	357	321	210	120	100
新房装修	12,345	1,234	¥ 2,345	1,234	123	234	357	321	210	120	100
装修	12,345	1,234	¥ 2,345	1,234	123	234	357	321	210	120	100
别墅装修	12,345	1,234	¥ 2,345	1,234	123	234	357	321	210	120	100
新房装修	12,345	1,234	¥ 2,345	1,234	123	234	357	321	210	120	100
装修	12,345	1,234	¥ 2,345	1,234	123	234	357	321	210	120	100

营销场景：提升转化

如何提升流量用户的线索&交易转化？



曝光



兴趣



着陆引导



激活



付费



服务



流失

如何提升流量转化？

落地页/官网
&转化流程
优化

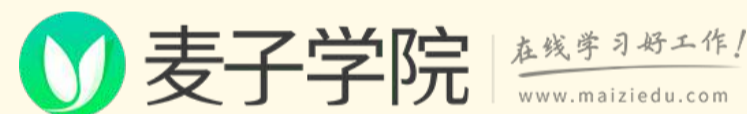
自动化
营销触达



市场活动/内容运营

页面需求分析优化体验

- ① 用户在页面上的关注焦点在哪儿?
- ② 不同用户对界面的关注点有何不同?
- ③ 元素设计是否与用户认知相符?



麦子学院 | 在线学习好工作!
www.maiziedu.com

诸葛io强大的用户分群能力，帮助我们更好的洞察用户需求：明确新用户刚进入落地页对课程品牌认同的需求，使用导师采访和学员访谈等内容替换咨询入口后，获得了访问量提升十倍的佳绩。



精细用户分群

基于数据采集的各个维度
对用户做极致精细的群体拆分
支持与所有分析模型的交叉

页面点击分析的多用户群对比

对比不同来源渠道、新老用户、购买未购买、留存
流失用户
在页面上的点击情况



产品经理

产品改版效果衡量

- ① 迭代的优化和新功能有没有人使用?
- ② 新功能的后续持续使用情况如何?
- ③ 改版后用户整体上在如何使用产品?
- ④ 用户转化前后有过哪些关联行为?



产品/运营

提升转化和复购

- ① 如何发现具备转化特征的初级用户?
- ② 影响用户首次转化的关键点在哪儿?
- ③ 留存用户如何更多的触发复购?
- ④ 转化的潜在流失人群如何精准运营?



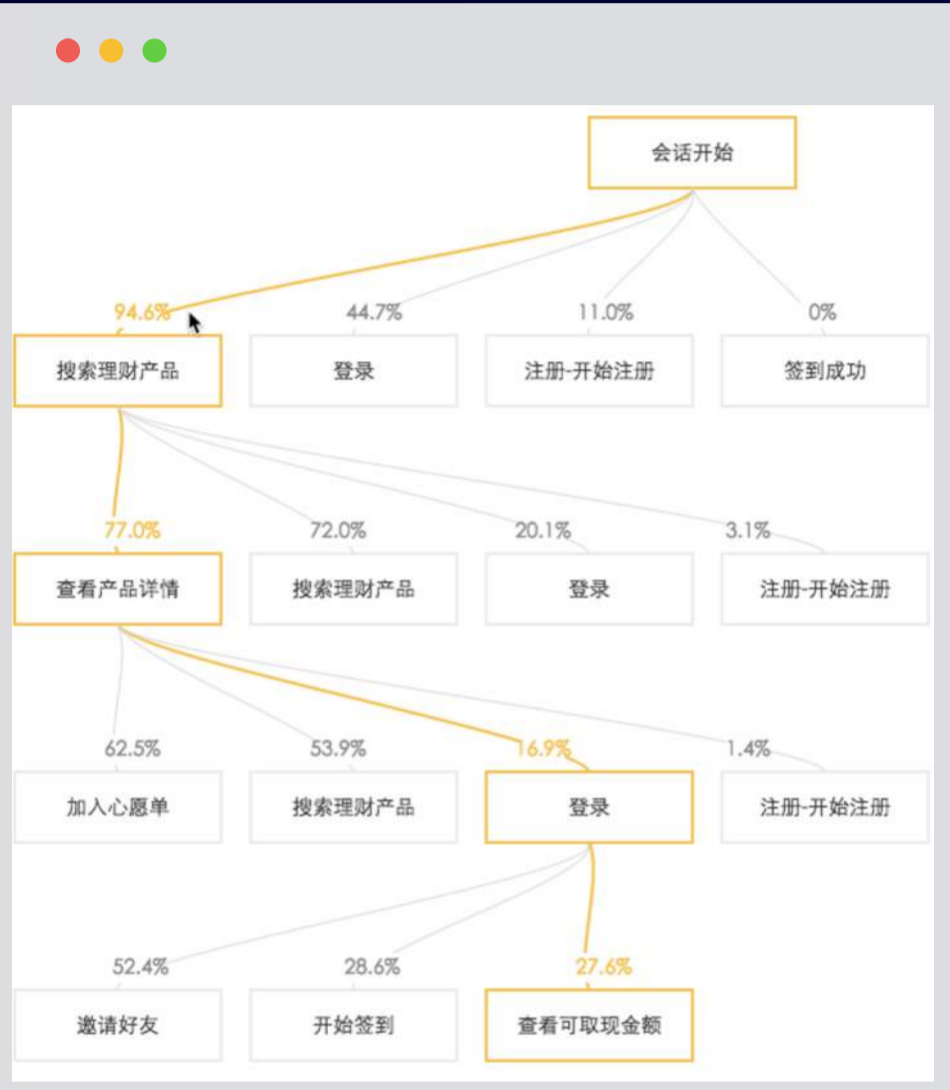
事件

衡量各功能的使用情况
对比产品功能的受欢迎程度
分析改版前后的优化效果



漏斗

衡量注册、购买等关键行为的转化
定位高流失节点
分析产品流程和界面的待优化点



行为路径

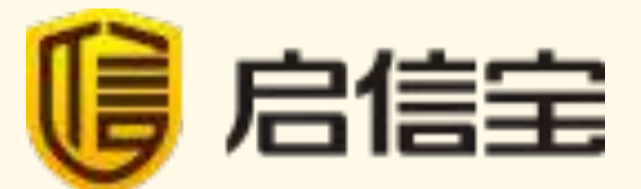
直观展现用户行为路径
围绕购买|退出等关键行为
还原用户来源和后续动作



数据分析师

深挖底层数据定制报告

- ① 检索账号与设备的关系数据
- ② 高价值用户占活跃用户比例趋势如何?
- ③ 定义复合的指标模型进行跟踪



作为分析师，诸葛io的SQL查询平台极大的提升了效率，让我能够拿出更多的时间，围绕用户行为对产品推荐逻辑进行算法建模。

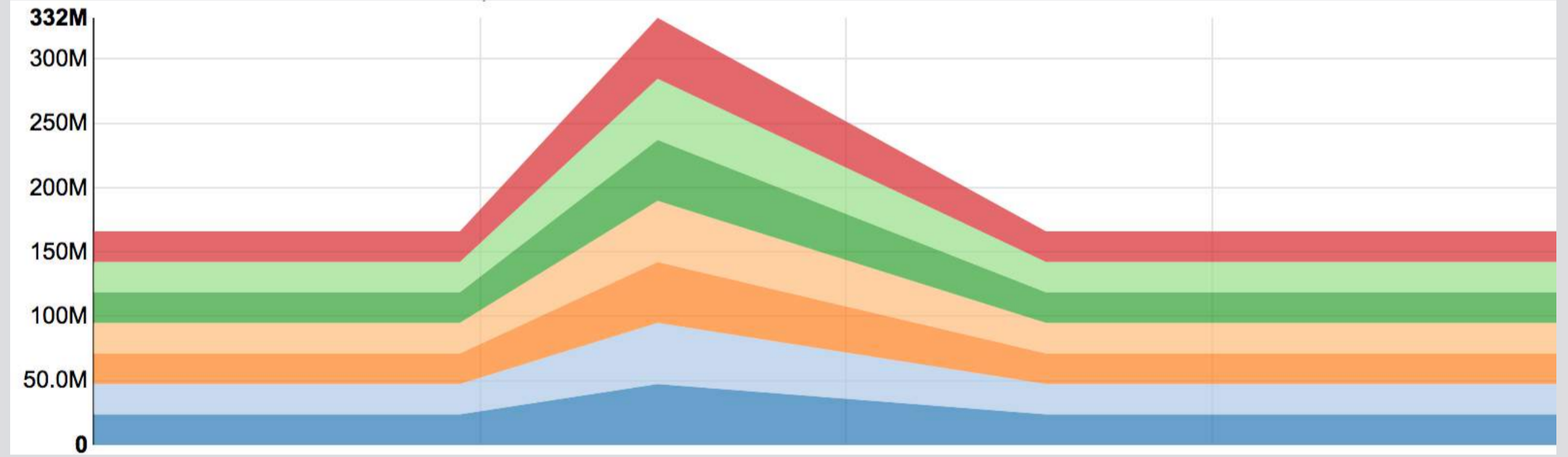
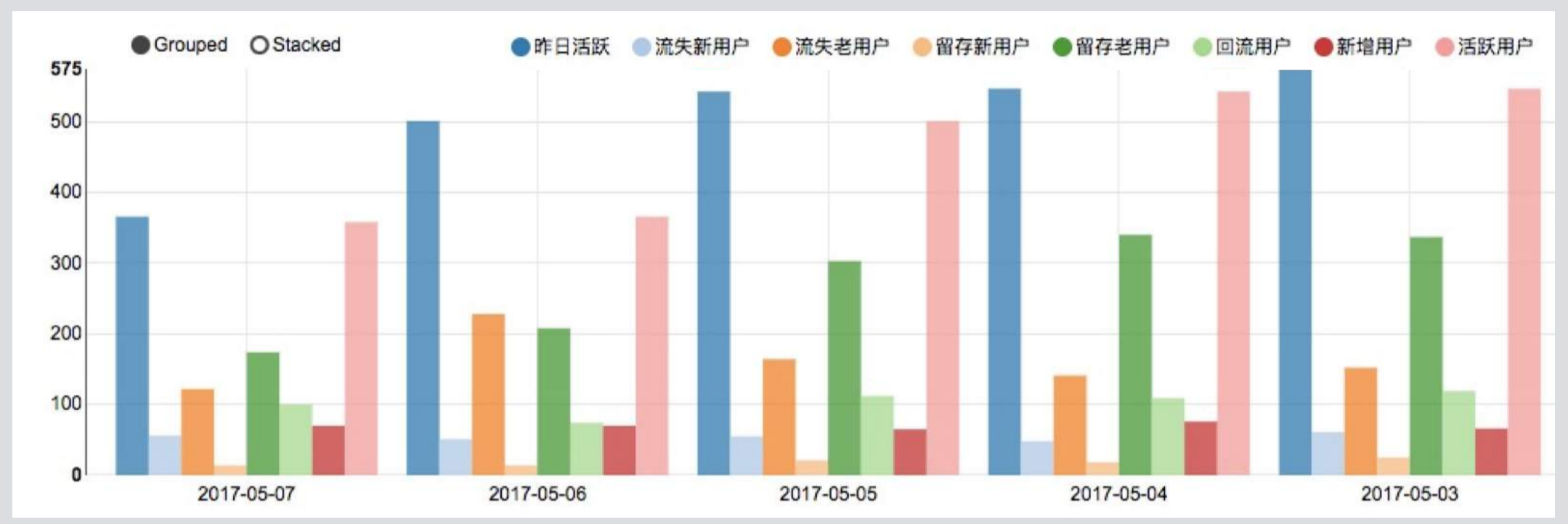
```

金融指标
高质量新增用户占比(新增当天查看过项目的用户) - 近30天
%jdbc.sql
--事件新增比(近30天)
select
  to_date(m1.join_day, 'yyyymmdd') as 新增时间,
  --count(join_day) as new_ct,
  --count(event_day) as ev_ct,
  round(count(event_day)::numeric/count(join_day), 3)
  as 新增比
from
  (select zg_id,begin_day_id as join_day
  from (
    SELECT zg_id,begin_date, begin_day_id, platform,
    row_number() over(partition BY zg_id,platform ORDER
    BY begin_date,begin_time_id) AS n
    FROM b_user_event_all_41917
    where platform = 3) n
  where n =1 and begin_date between current_date -30 and
  current_date) m1

left join

(select zg_id, begin_day_id as event_day from (
  SELECT zg_id, begin_date, begin_day_id, platform,
  row_number() over(partition BY zg_id,platform ORDER
  BY begin_date,begin_time_id) AS n
  FROM b_user_event_all_41917
  where platform = 3 and event_id = 23567534
  and begin_date between current_date -30 and current_date
  )
  where n = 1) m2

on m1.zg_id = m2.zg_id and m1.join_day = m2.event_day
group by m1.join_day order by m1.join_day
  
```

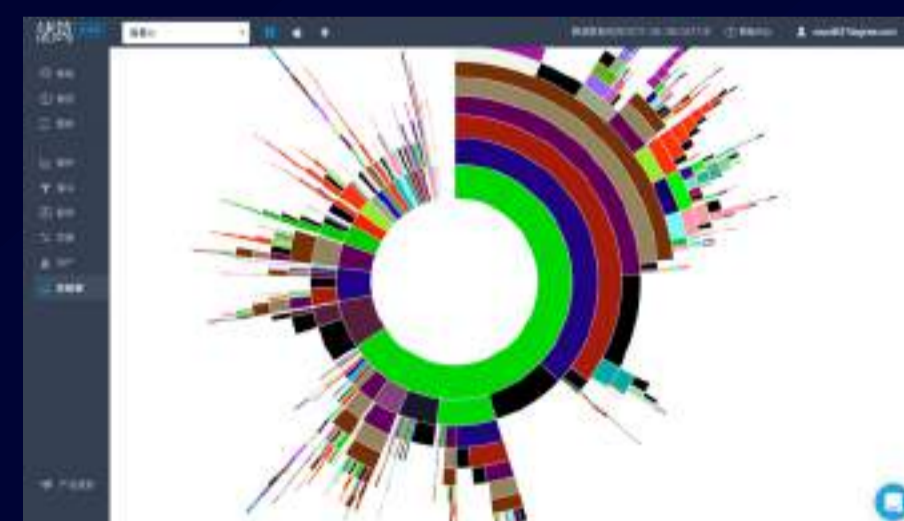
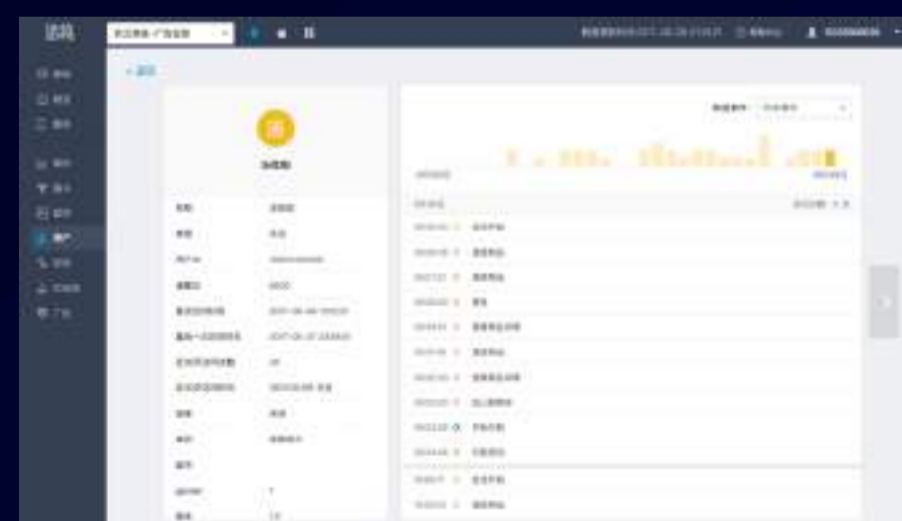
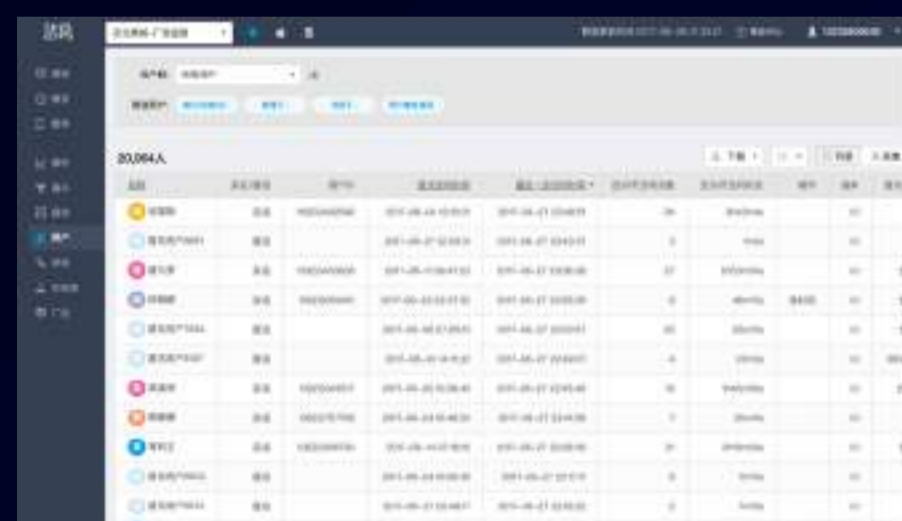
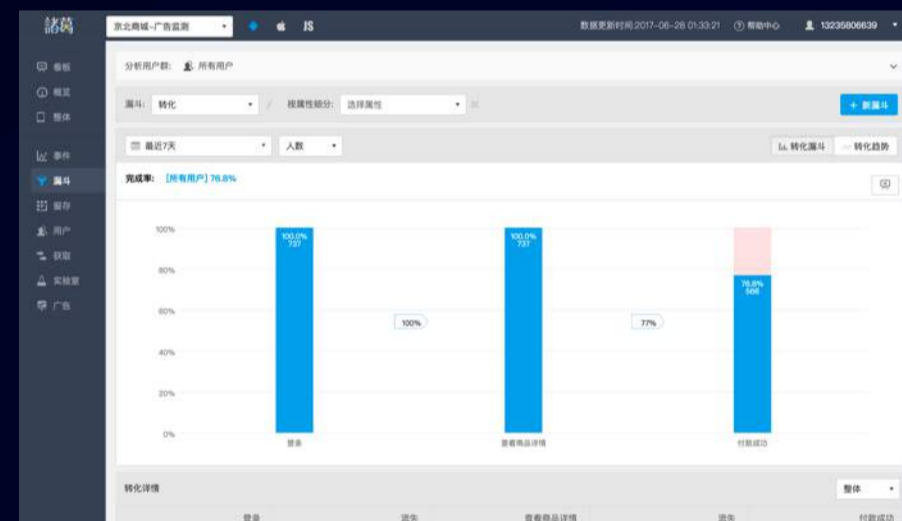
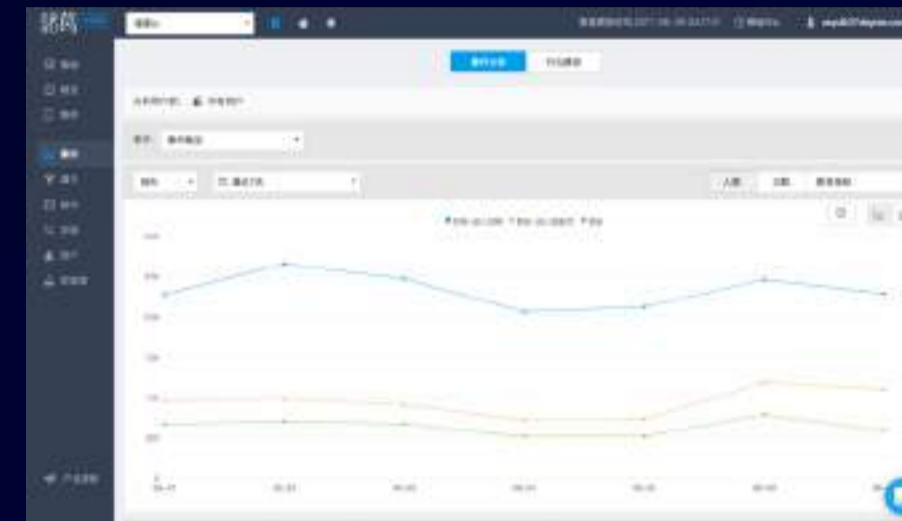


SQL查询平台

基于Apache Zeppelin
多Notebook保存
数据探索并实现更丰富的可视化



更多可视化分析模型



运营触达



实际案例



注册用户未购买

触发时机：注册成功后1天内未创建订单
运营动作：触发短信推送新手红包活动
衡量标准：发送消息后1天内#支付成功#



创建订单未支付

触发时机：创建订单后2小时内未支付成功
运营动作：触发短信告知
衡量标准：发送消息后6小时内#支付成功#



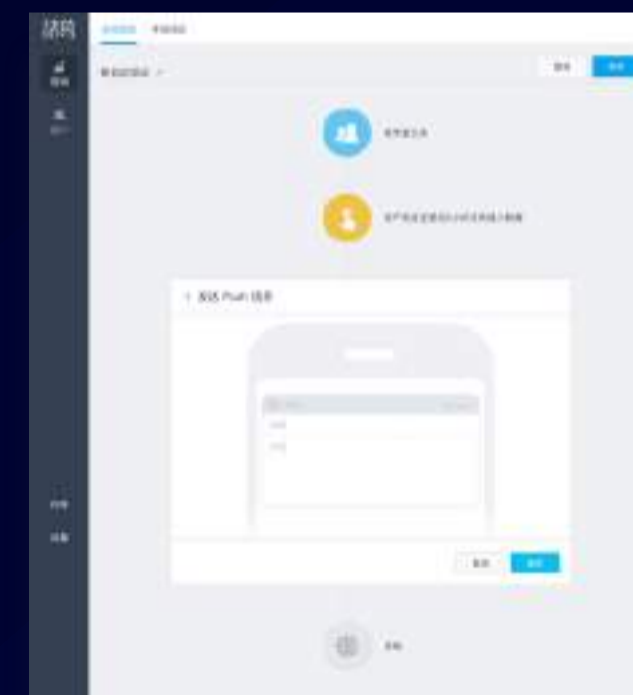
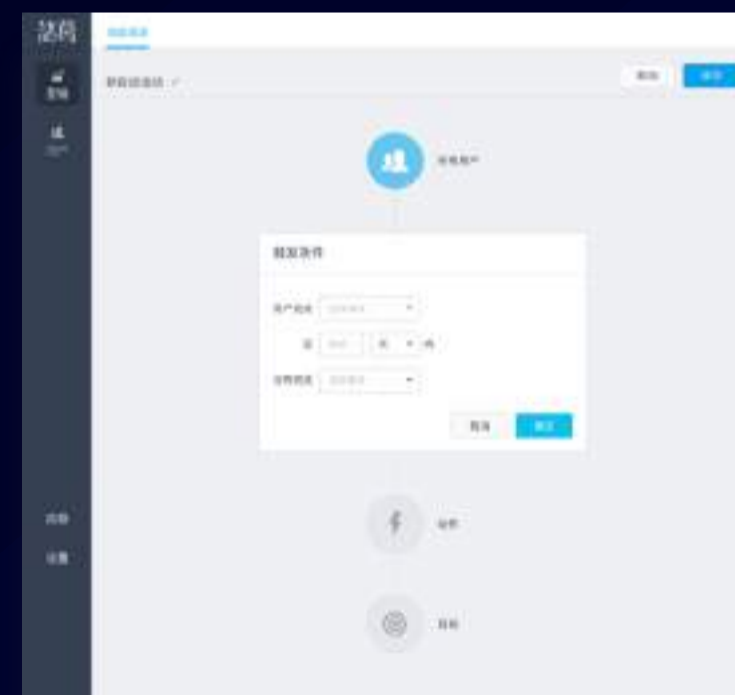
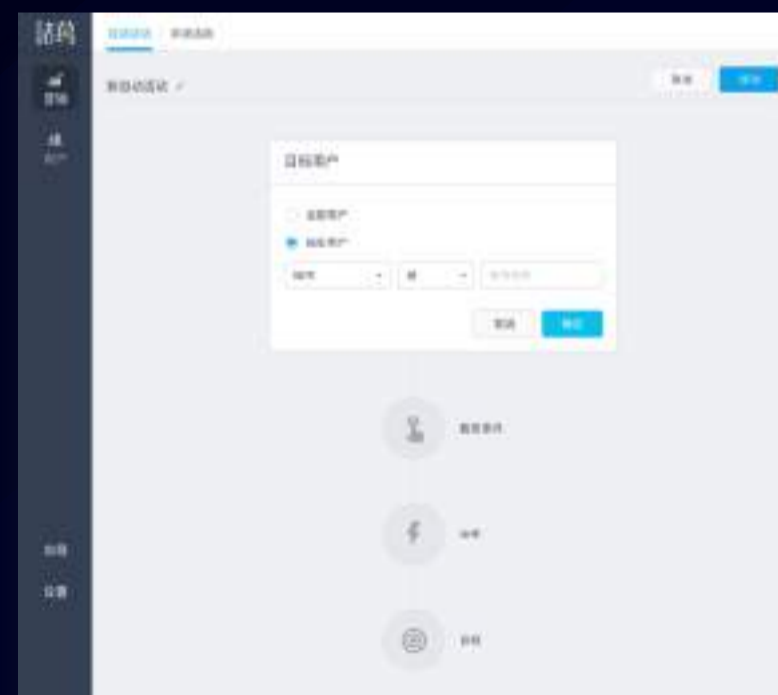
查看商品未提交

触发时机：查看商品详情未加入购物车或立即购买
运营动作：app推荐同类型产品
衡量标准：发送消息后6小时内#查看具体产品#



智能触达

可视化创建 | 自动化执行 | 实时效果衡量



营销场景：会员服务

如何提升客户的满意度和忠诚度？



曝光



兴趣



着陆引导



激活



付费



服务



流失

会员服务

会员画像

+

个性化内容触达



针对不同人群的推送文章



A界面推送人群

创新BMW 2系旅行车

- 北京
- 女性用户
- 有6岁左右孩子
- 喜欢全家出游

.....



B界面推送人群

BMW X5

- 上海
- 男性用户
- 高级白领
- 商务人士
- 出行

.....



从曝光到持续交易

广告渠道

官网优化

营销自动化

数字营销分析



曝光



兴趣



着陆引导



激活



付费



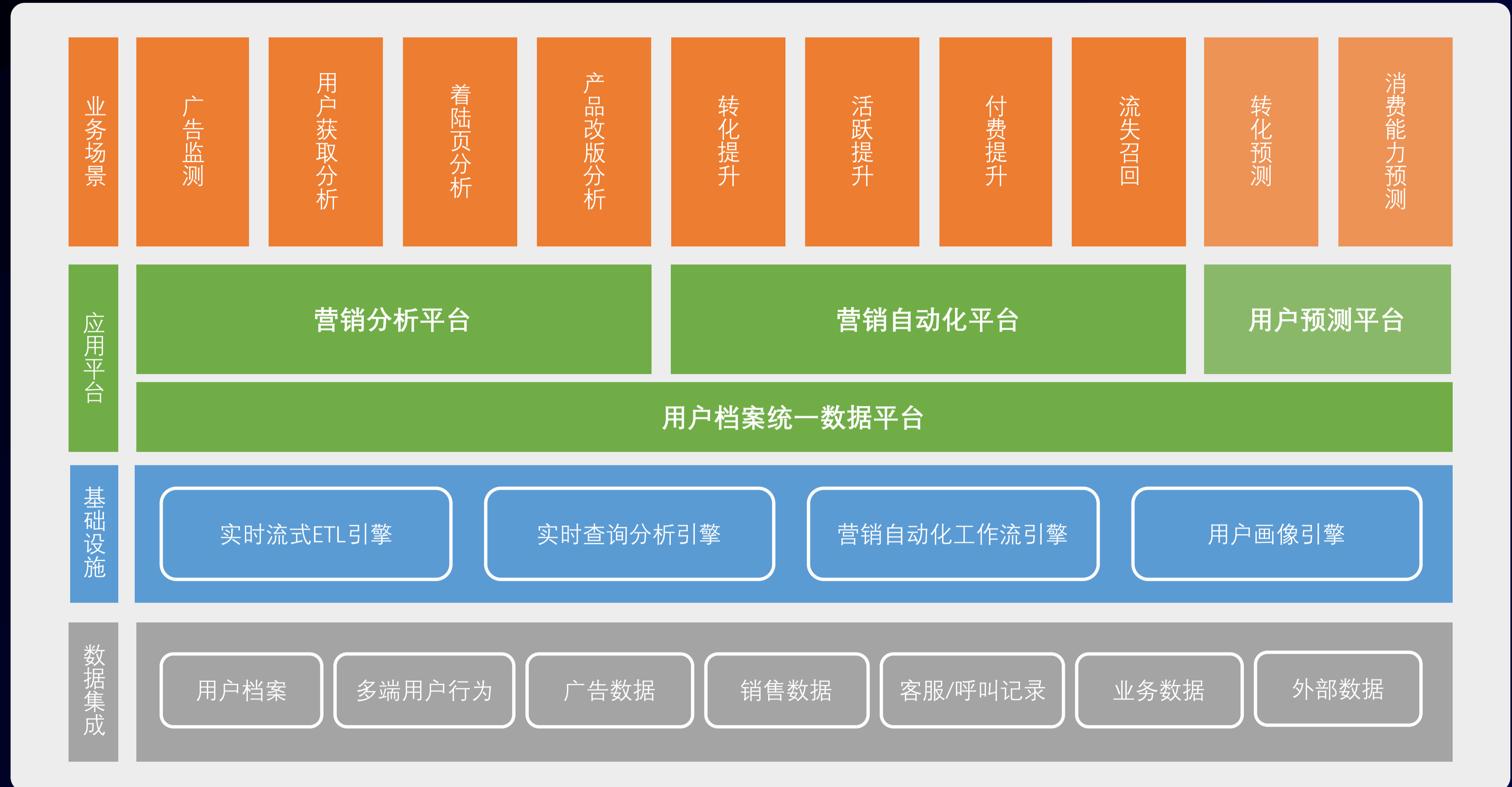
服务



流失

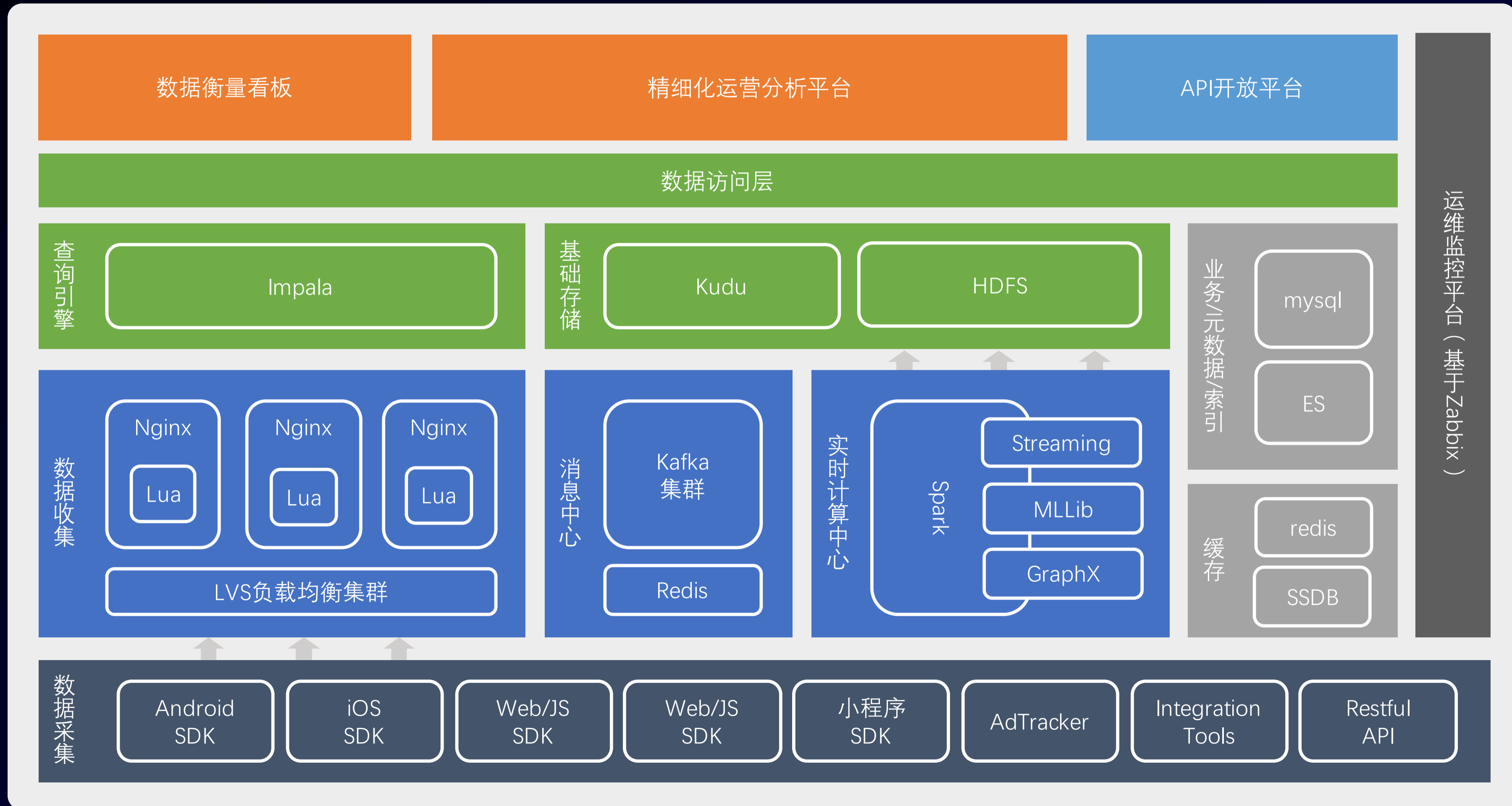


诸葛io 产品架构





诸葛io 技术架构



两种方式灵活选择

SaaS

私有部署

平台开放性&二次开发支持

01 前端表格导出

前端表格导出Excel
便于整合业务数据整体呈现

02 SQL查询平台

开放五大基础表支持数据深度交叉
多Notebook保存SQL语句

03 查询API按需调取

三大维度的数据API接口
满足90%数据调取需求

04 直连数据仓库

私有部署直连数据仓库
对所有加工表进行查询导出

05 Kafka实时订阅

私有部署秒级调取数据
满足风控、个性化推荐等场景

06 原始数据全导出

数据是企业的宝贵资产
我们提供完整数据导出服务



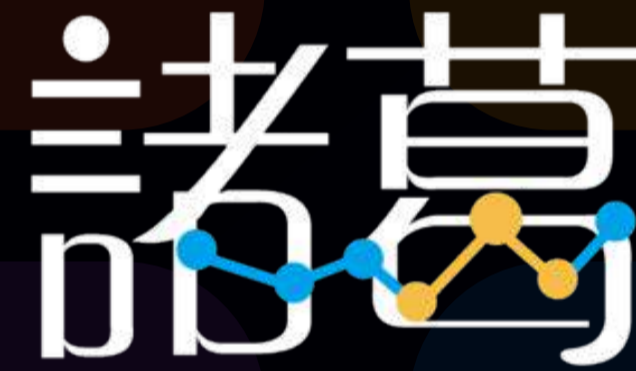


有力支撑
市场、运营、产品
的工作优化与效能提升

工具先进

快速便捷

平台技术成熟度高
SaaS版开箱即用
私有部署一周实施



方便与业务系统
进行应用和数据整合
沉淀数据资产

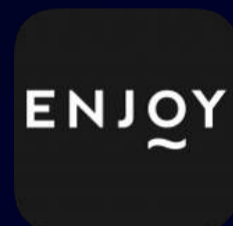
平台开放

全程服务

全程提供顾问式服务
帮企业提升数据驱动能力
让数据促进业绩提升

成功案例

新零售



金融



互联网



汽车



諸葛 ZHUGEIO.COM
数据智能决策平台

关注我们，获取更多数据干货 →

