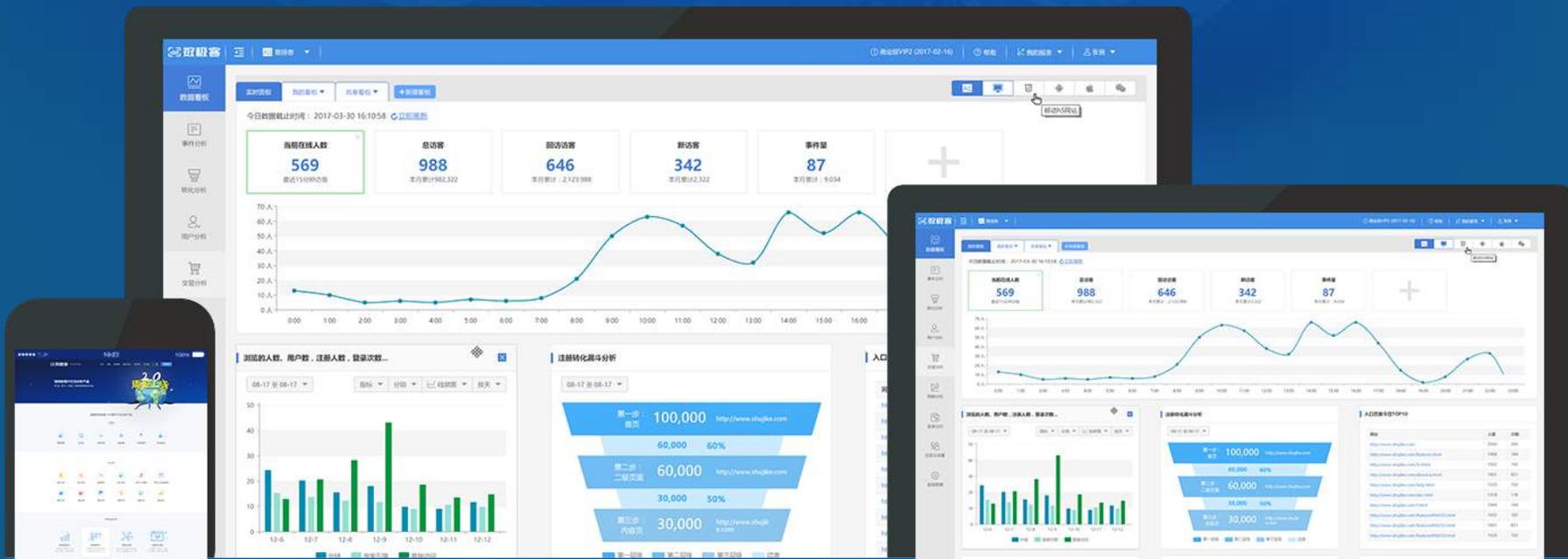


当我们谈用户行为时 我们在分析什么



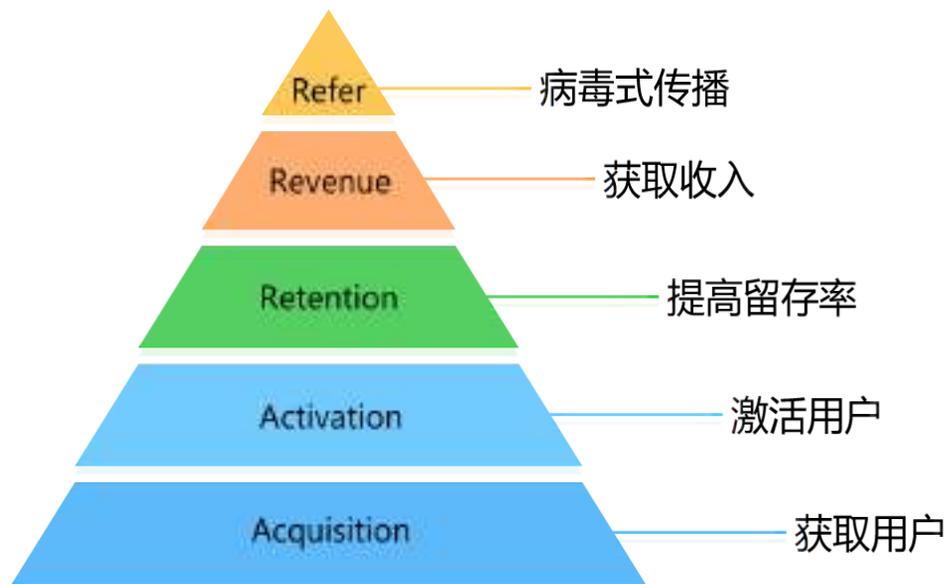
目录

一 数据驱动运营之道

二 运营的3大核心使命

三 如何用数据驱动运营

“AARRR海盗法则”



第五层，用户会告诉他人吗？

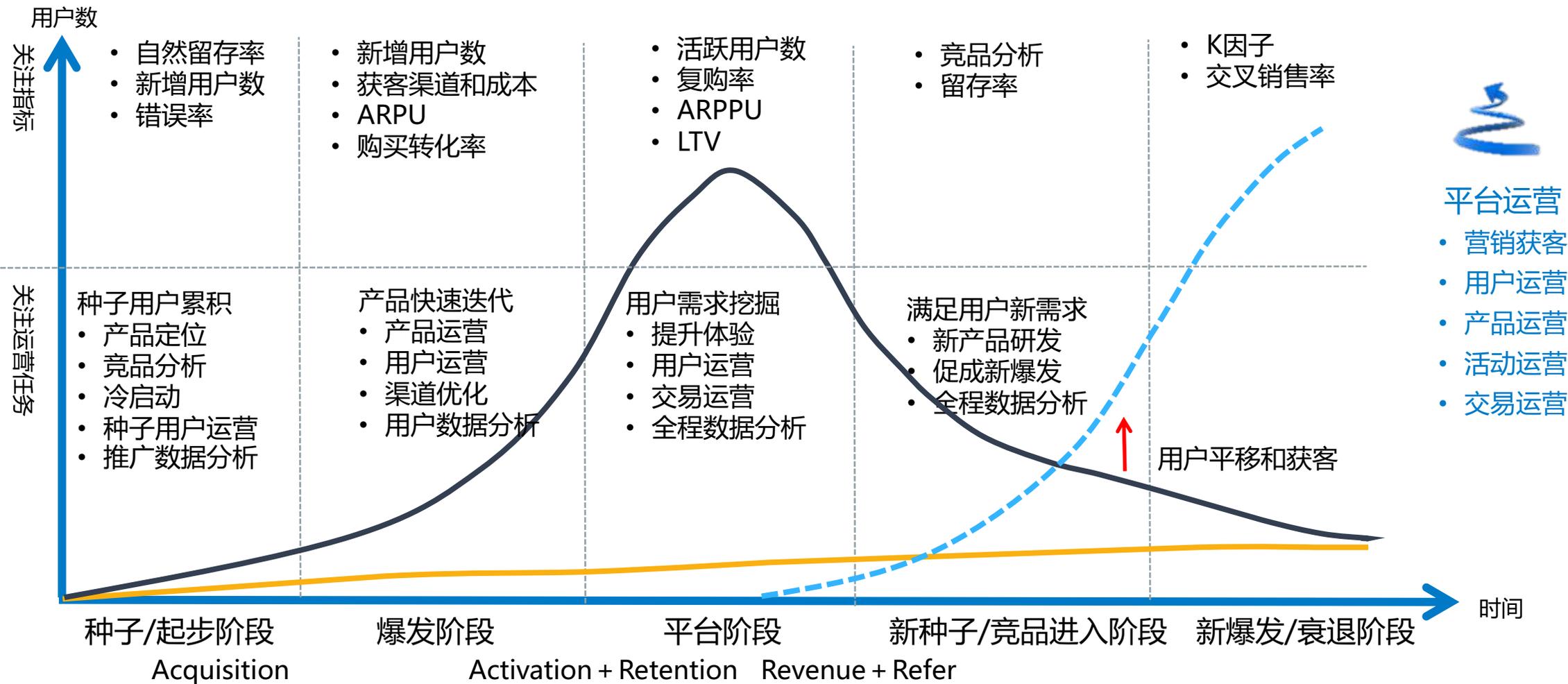
第四层，我们赚钱吗？

第三层，用户会回来吗？

第二层，用户的首次体验如何？

第一层，用户如何找到我们？

2.掌握方法-运营生命周期



数据驱动的核心

聚焦唯一关键指标OMTM

3.为什么要专注？

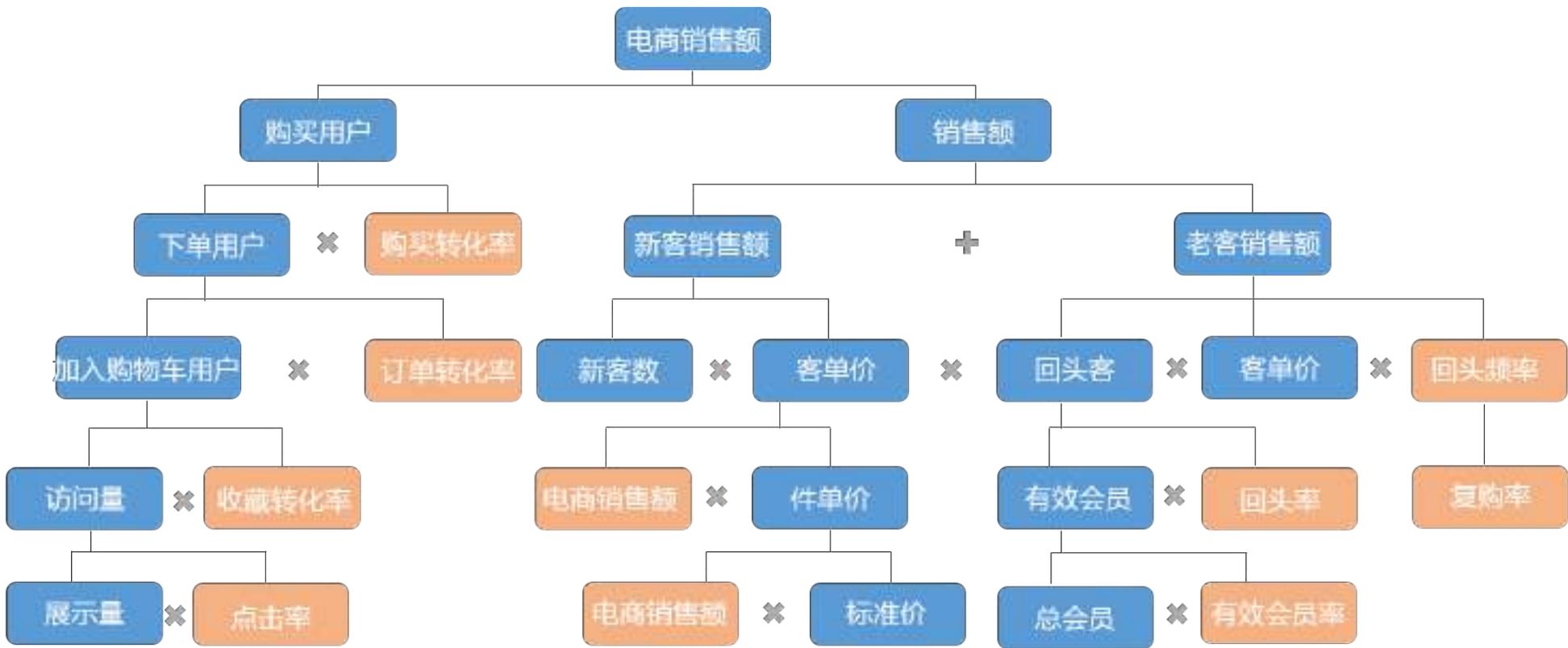
聚焦OMTM理由

- ◆ 能帮你弄清楚当前最重要的问题。
- ◆ 强制你拟订一个清晰明确的目标。
- ◆ 让整个团队充分聚焦，打好关键战役。
- ◆ 更利于执行“假设-验证”的精益实验。

如何选择OMTM

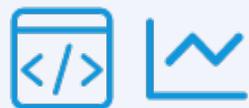
- ◆ 好指标是可比较的。
- ◆ 好指标是可理解的。
- ◆ 好指标会可指导的

4.拆解指标-最小可优化单元



常见数据采集方式

- 业务指标一网打尽
- 采集指标更全面
- 技术人员支持



代码埋点

- 所见即所得
- 无埋点采集
- 不需要技术支持



可视化埋点

- 数据更精准
- 需要技术深入参与



后端埋点

目录

一 数据驱动运营之道

二 运营的3大核心使命

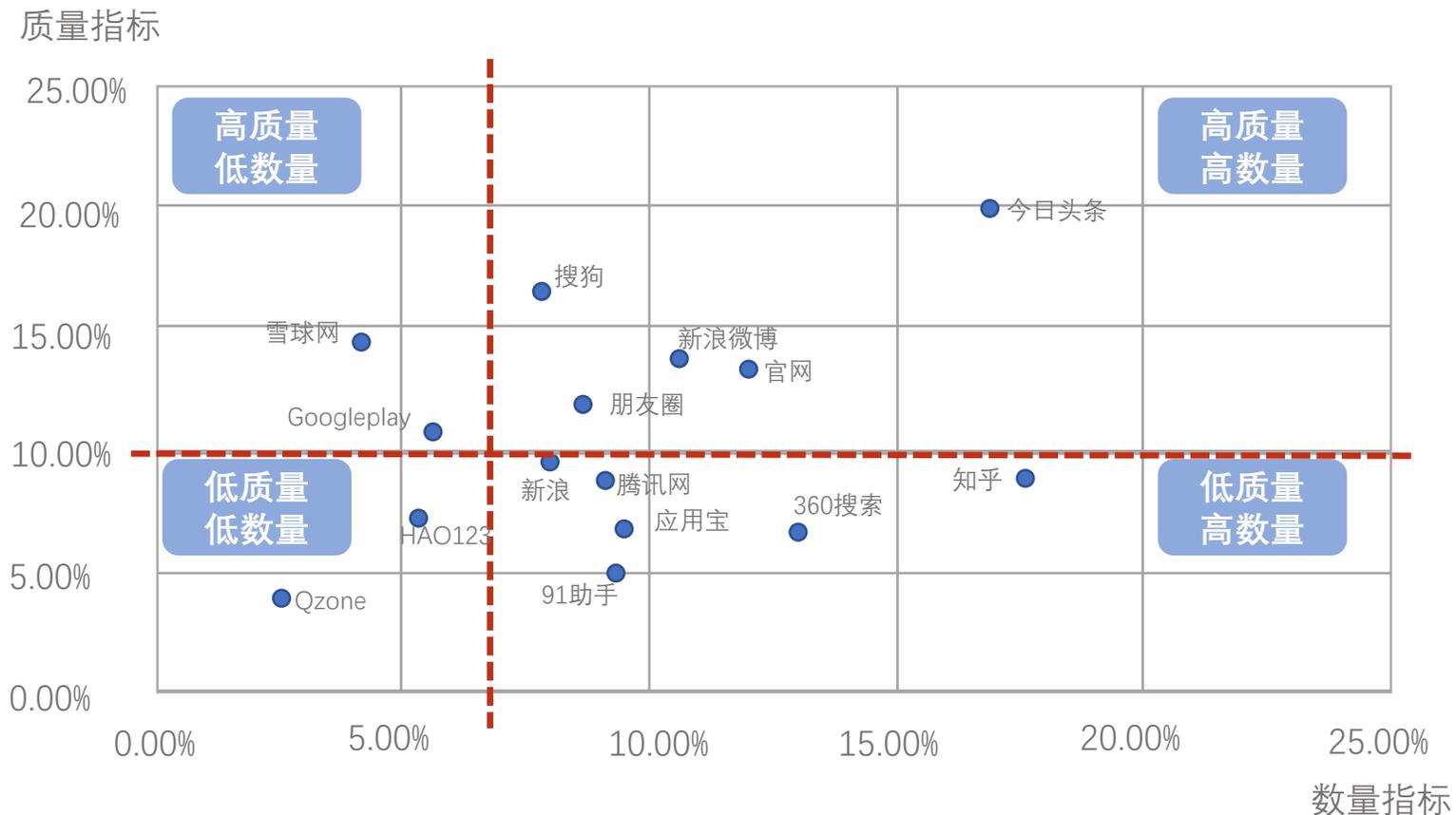
三 如何用数据驱动运营

Part 1

获客

1. 获客-渠道质量分析

通过渠道质量指标和数量指标分析渠道



第一象限 渠道质量又高流量又大，应该继续保持渠道的投放策略和投放力度

第二象限 渠道的质量比较高但流量比较小。应该加大渠道的投放，并持续关注渠道质量变化

第三象限 这个象限里渠道质量又差，带来流量又小，应该谨慎调整逐步优化掉这个渠道

第四象限 渠道质量比较差，但是流量较大，应该分析渠道数据做更精准的投放，提高渠道质量。

如何识别和监控来源渠道

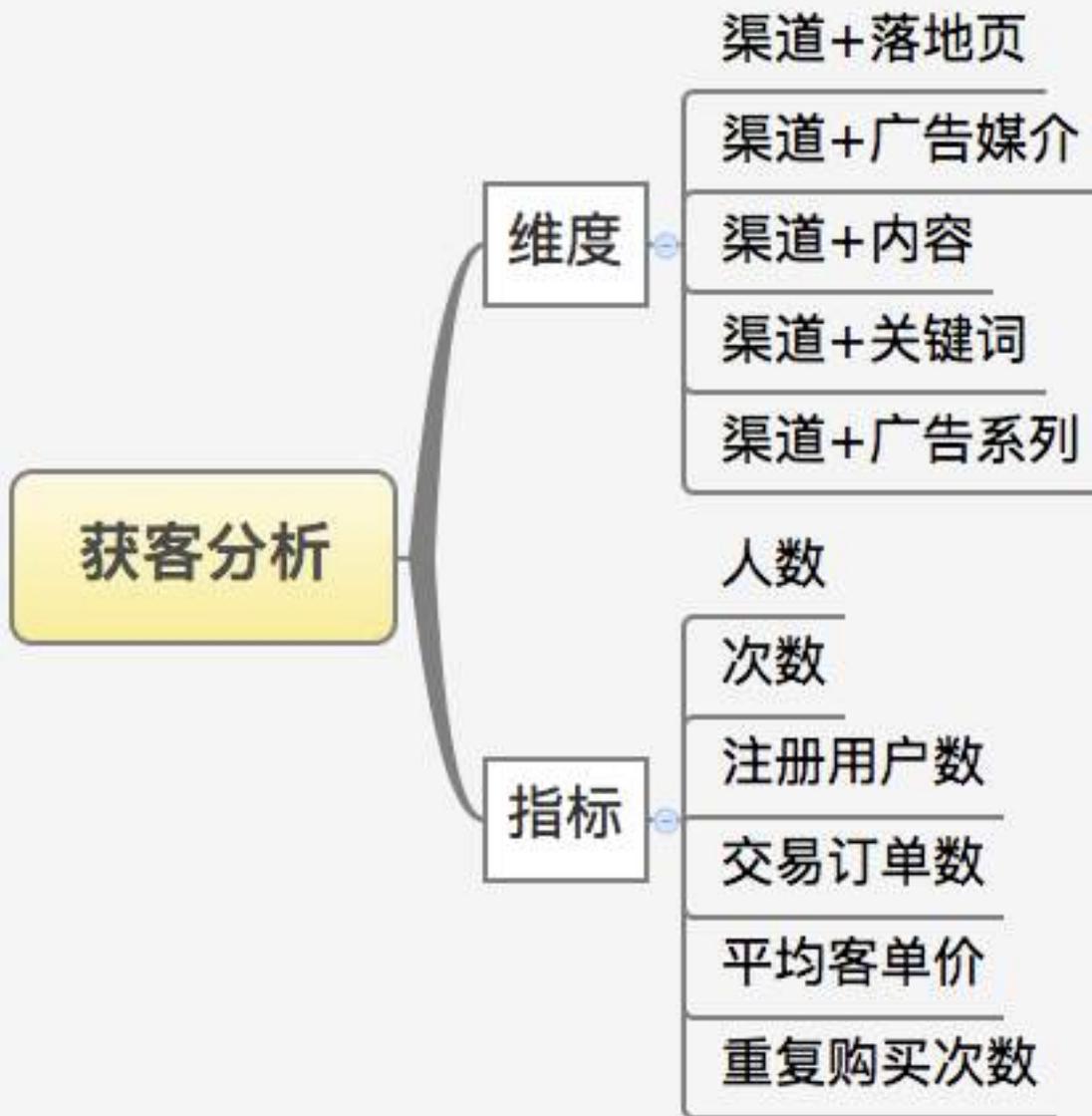
尾部参数

不影响跳转

流量标记

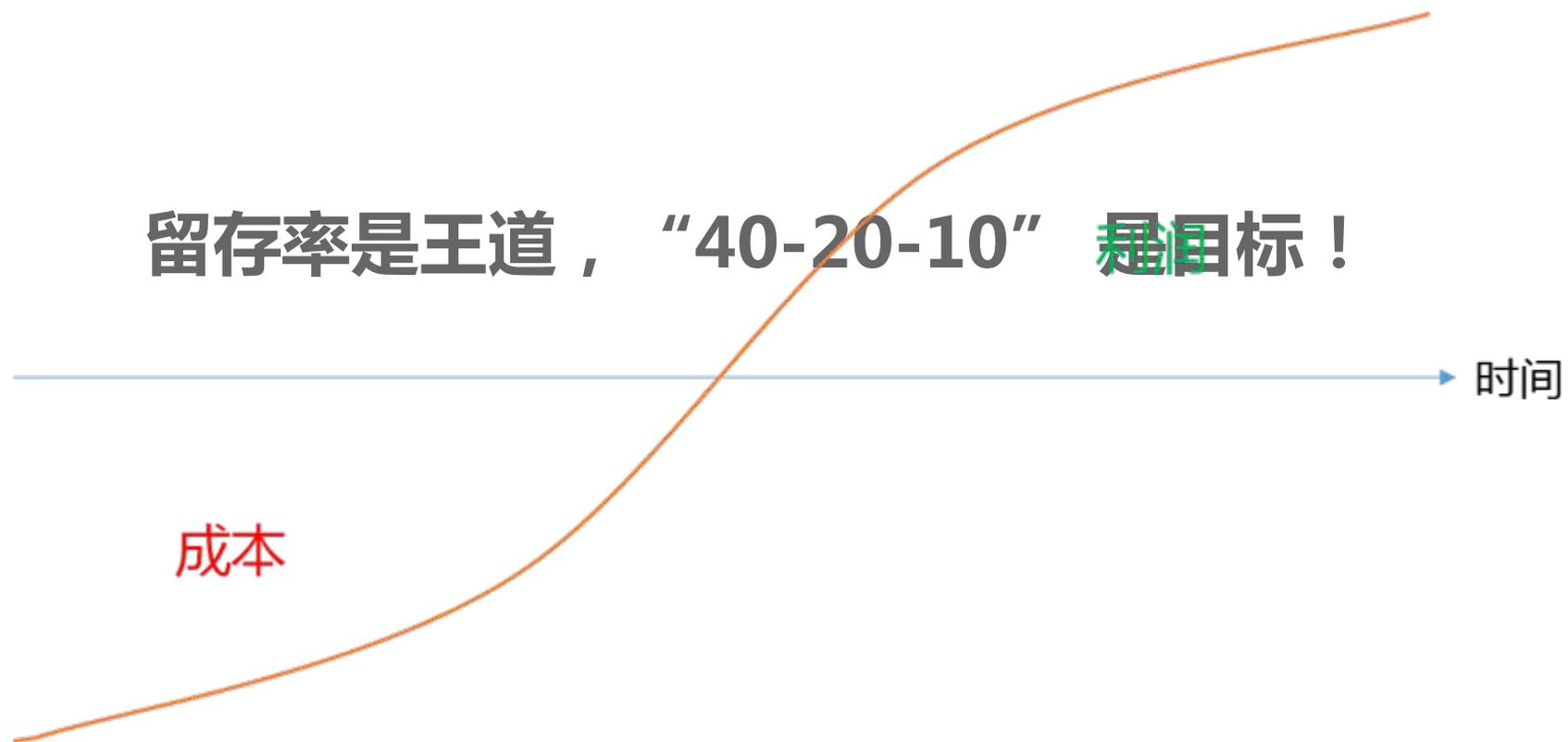
https://www.shujike.com/?utm_source=toutiao&utm_medium=article&utm_campaign=product&utm_content=channel&utm_term=app

https://www.shujike.com/	着陆页；
utm_source=toutiao	投放的渠道是头条；
utm_medium=article	媒介是一篇文章；
utm_campaign=product	这篇文章是产品介绍系列的；
utm_content=channel	文章内容有关channel
utm_term=app	文章的关键词是app；



Part 2

留存



同期群(Cohort)分析

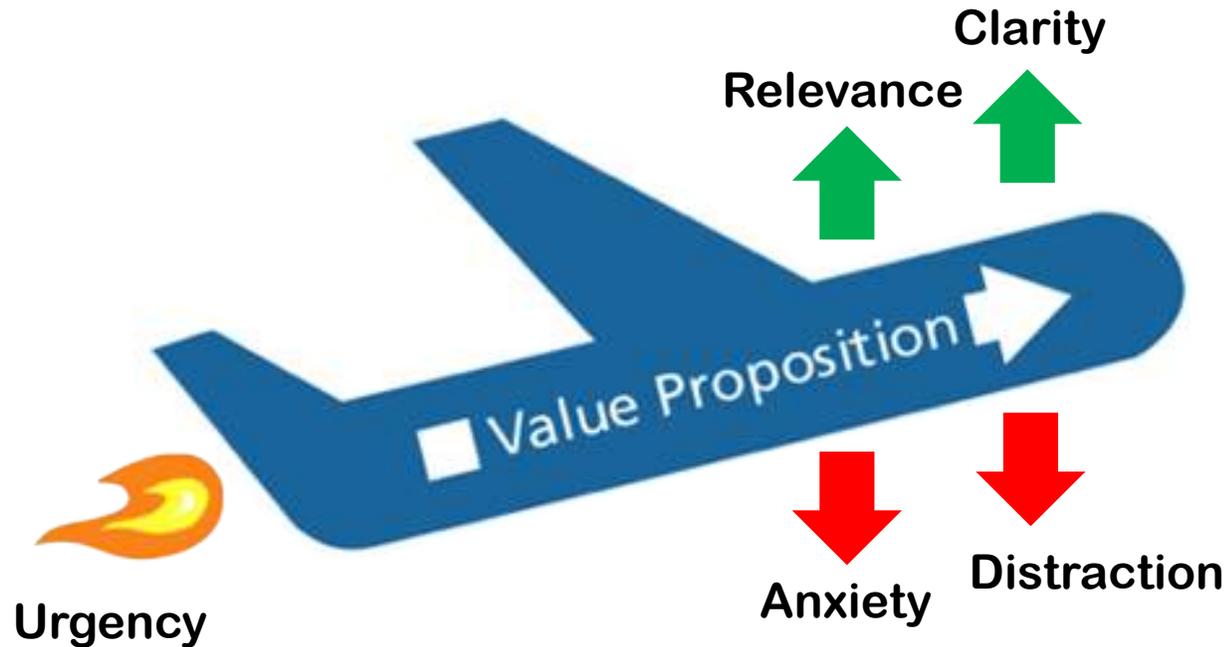
月份	新增用户	1月后	2月后	3月后	4月后	5月后	6月后	7月后	8月后	9月后	10月后
1月	80	97.50%	97.75%	90.00%	87.50%	86.25%	83.75%	82.5%	82.55%	80.25%	80.00%
2月	91	97.61%	97.73%	93.18%	89.74%	87.42%	84.25%	83.46%	82.57%	81.46%	
3月	106	98.10%	98.12%	93.33%	89.52%	87.62%	85.71%	81.90%	78.10%		
4月	111	97.27%	96.36%	92.73%	90.00%	88.18%	83.61%	81.83%			
5月	115	99.31%	97.39%	91.30%	85.27%	85.34%	86.45%				
6月	127	98.85%	98.57%	91.40%	87.12%	86.45%					
7月	138	99.12%	97.57%	93.25%	91.48%						
8月	155	98.45%	98.12%	93.56%							
9月	166	98.21%	96.24%								
10月	172	98.86%									

Part 3

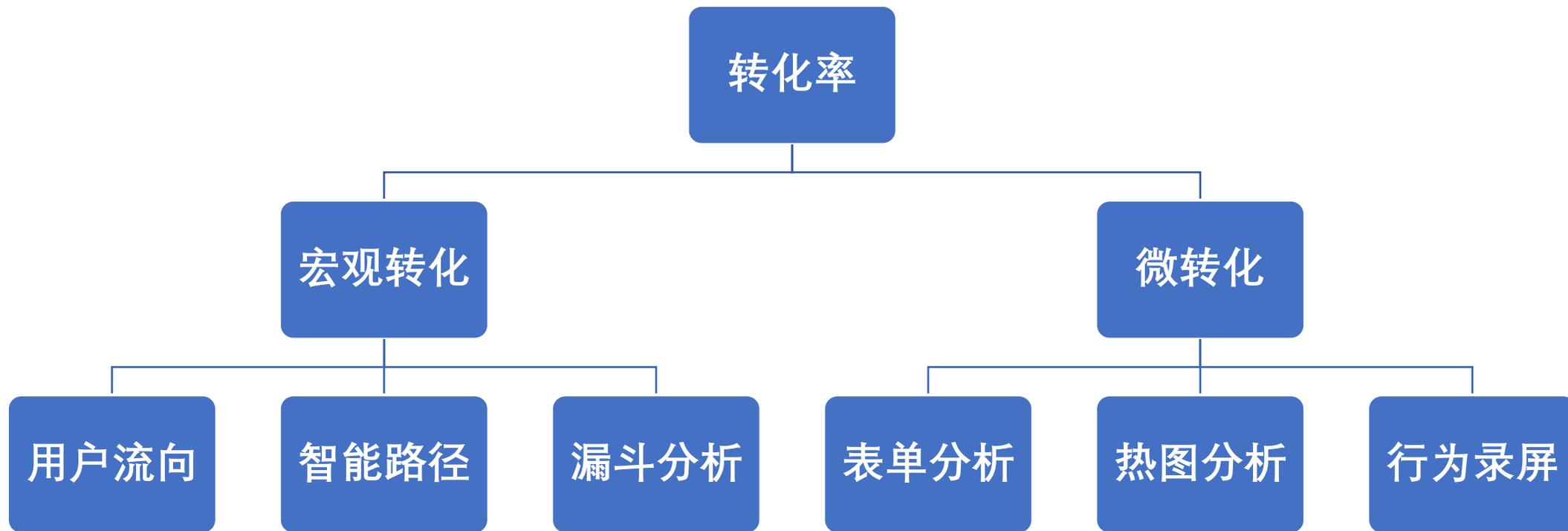
提升转化

转化率的核心

增强动力 减少阻力



动力 = 感知的好处 - 感知的成本 = 欲望 - 摩擦



条条大路通罗马

哪条走的人最多



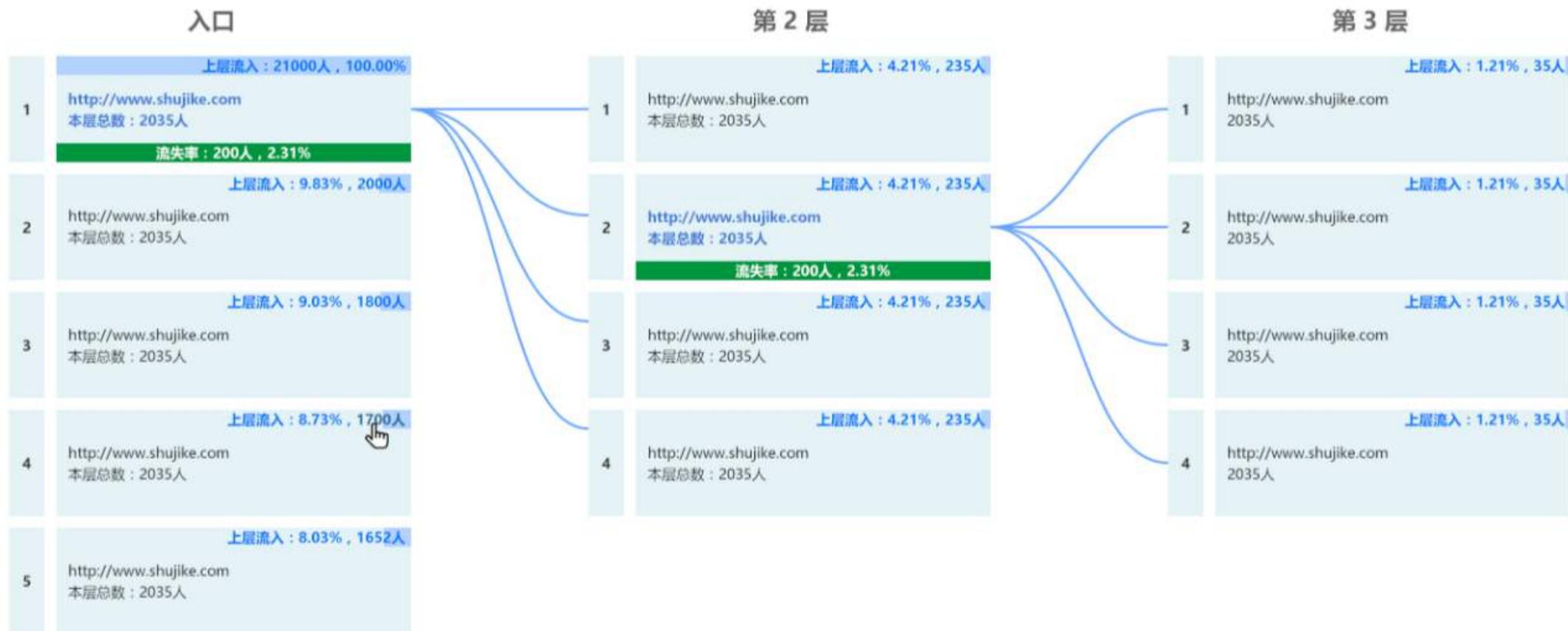
提升转化-路径分析法

从哪里来

到那里去

他们是谁

做了什么



提升转化-智能路径分析法



路径	完成人数	完成占比
Jd → 搜索 → 查看详情 → 加入购物车 → 提交订单 → 支付成功	50000	46.7%
Jd → 导航 → 查看详情 → 加入购物车 → 提交订单 → 支付成功	40000	37.3%
Jd → 我的购物车 → 提交订单 → 支付成功	10000	9.34%
Jd → 我的关注 → 提交订单 → 支付成功	5000	4.66%
Jd → → 支付成功	2000	2%

路径分析

创建漏斗

漏斗分析

发现问题

转化提升

提升转化-漏斗分析法

发现异常

查看漏斗

初判问题

漏斗细分

解决问题

2016-08-17 - 2016-08-17

总体转化率：41.63%





为用户节约时间



Don't make me think



输入及时反馈



表单每一步转化率怎么样？



用户填写表单半途放弃，我们做错了什么？



用户每个字段耗时如何？



用户倾向于不愿意填写哪个字段？



用户在哪个字段重填率比较高？

提升转化-表单微转化

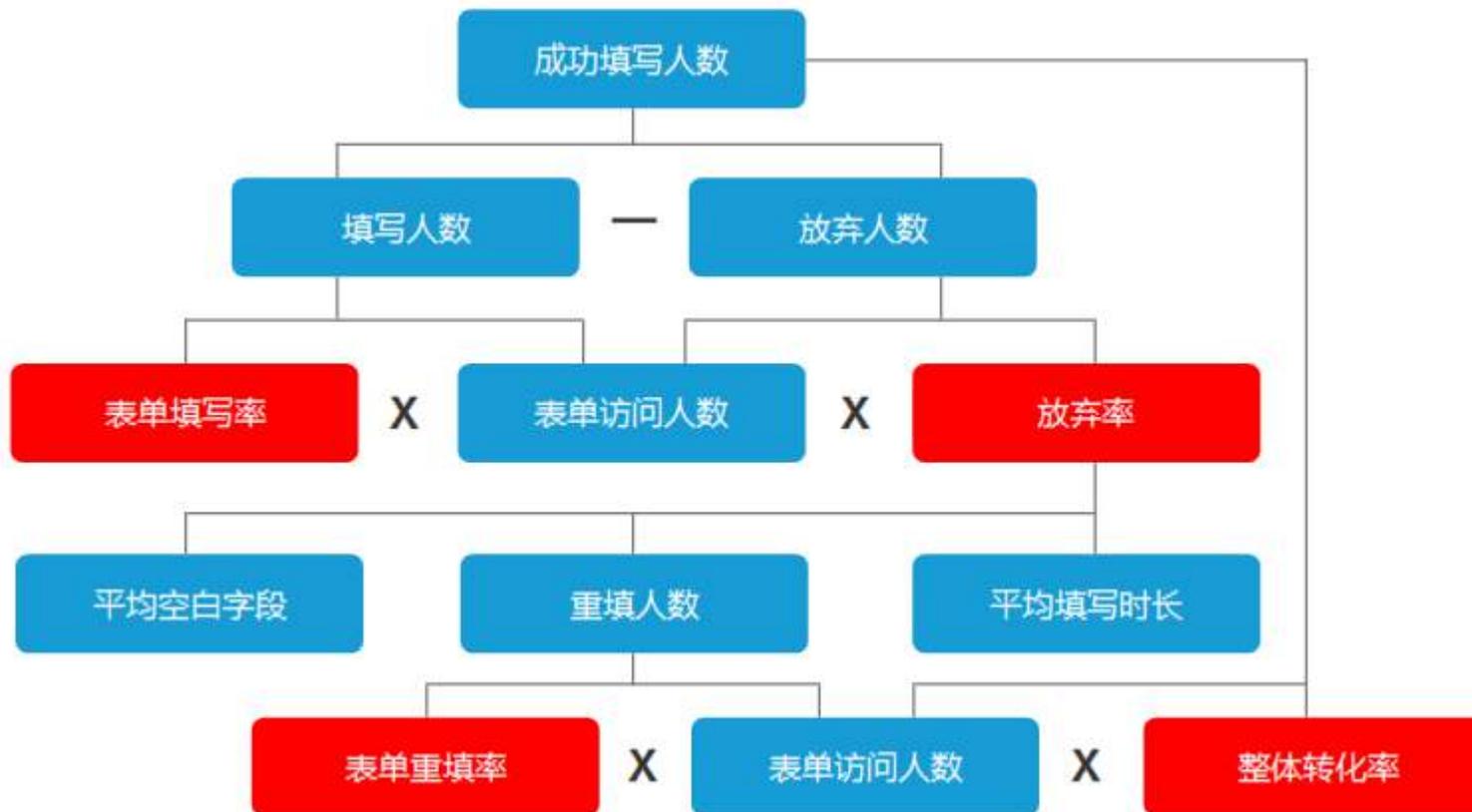
表单转化率

表单放弃率

表单填写时长

表单重填率

平均空白字段



提升转化-表单微转化

表单转化率

2%

13人提交

表单放弃率

15%

2未提交

表单填写时长

2分14秒

平均空白字段

10个

表单重填率

69%

2人重填

表单重填率显示访客删除内容并且重新填写的比例，具有很高重填率的字段通常意味着表单存在让访客容易混淆的错误。

选择数极客

用数据驱动业务快速增长

我们能帮助您：

- ▶ 进行用户全程分析,提升AARRR核心指标
- ▶ 无埋点监测用户行为,减轻埋点工作量
- ▶ 提高广告投放ROI,提升获取客户转化率
- ▶ 提升产品体验,提高用户活跃留存
- ▶ 打造数据驱动业务增长团队

咨询热线：400-808-4002

姓名

2 | 9.09% 姓名

工作邮箱

手机号

4 | 10.00%

公司名称

6 | 12.50%

公司行业

请选择

公司规模

3 | 27.27%

所在部门

7 | 27.27%

您的职位

1 | 9.09%

已用分析产品

5 | 9.09%

您面对的增长难题(选填)

立即预约

业务数据都在可视化

行为数据如何可视化

什么是热图分析(HeatMap)



链接合理性

互动性测试

吸引力测试

点击占比

网站死链接

A/B 测试

目录

一 数据驱动运营之道

二 运营的3大核心使命

三 如何用数据驱动运营

Part 1

用户分群

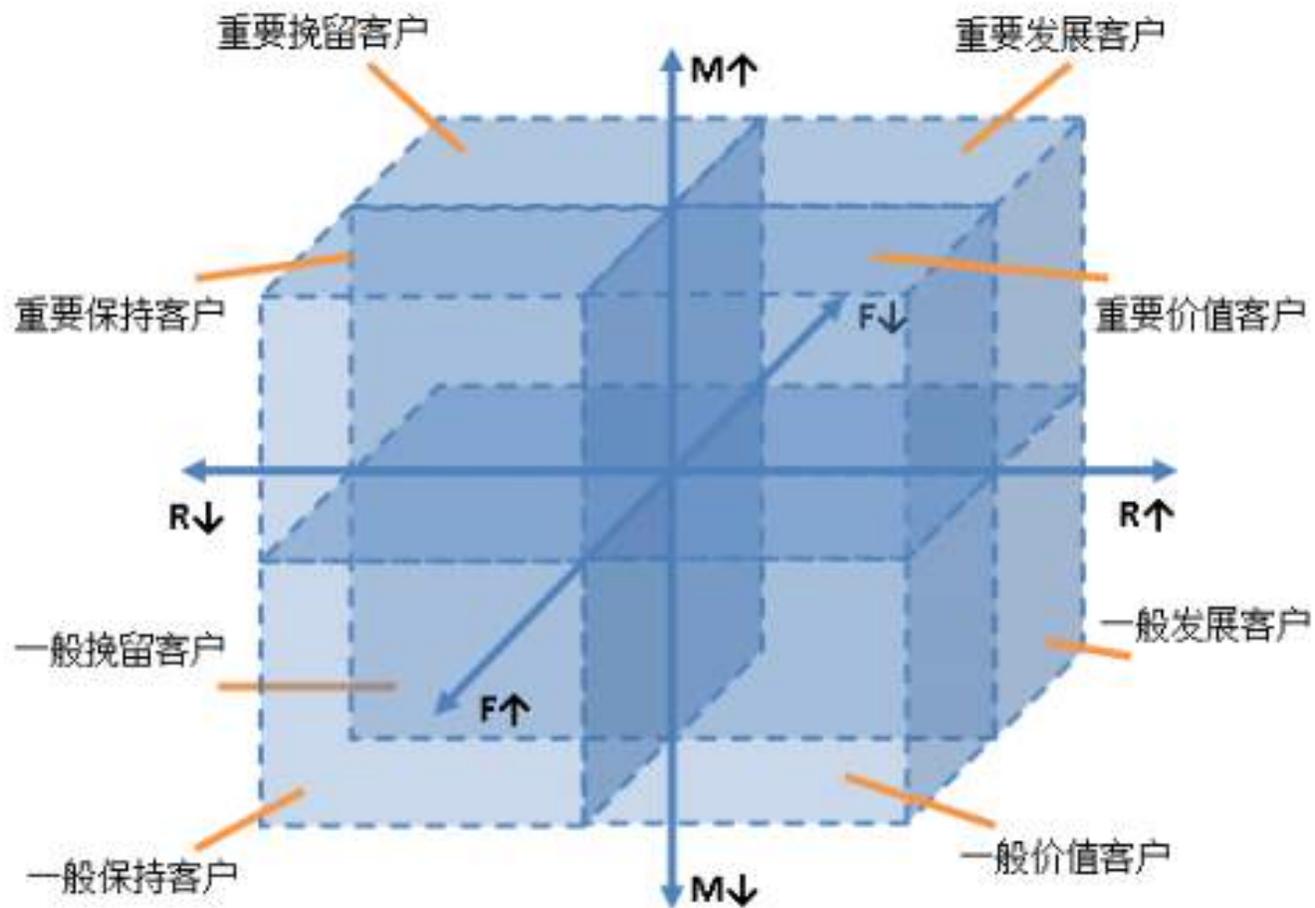
- 实现精细化、精准运营

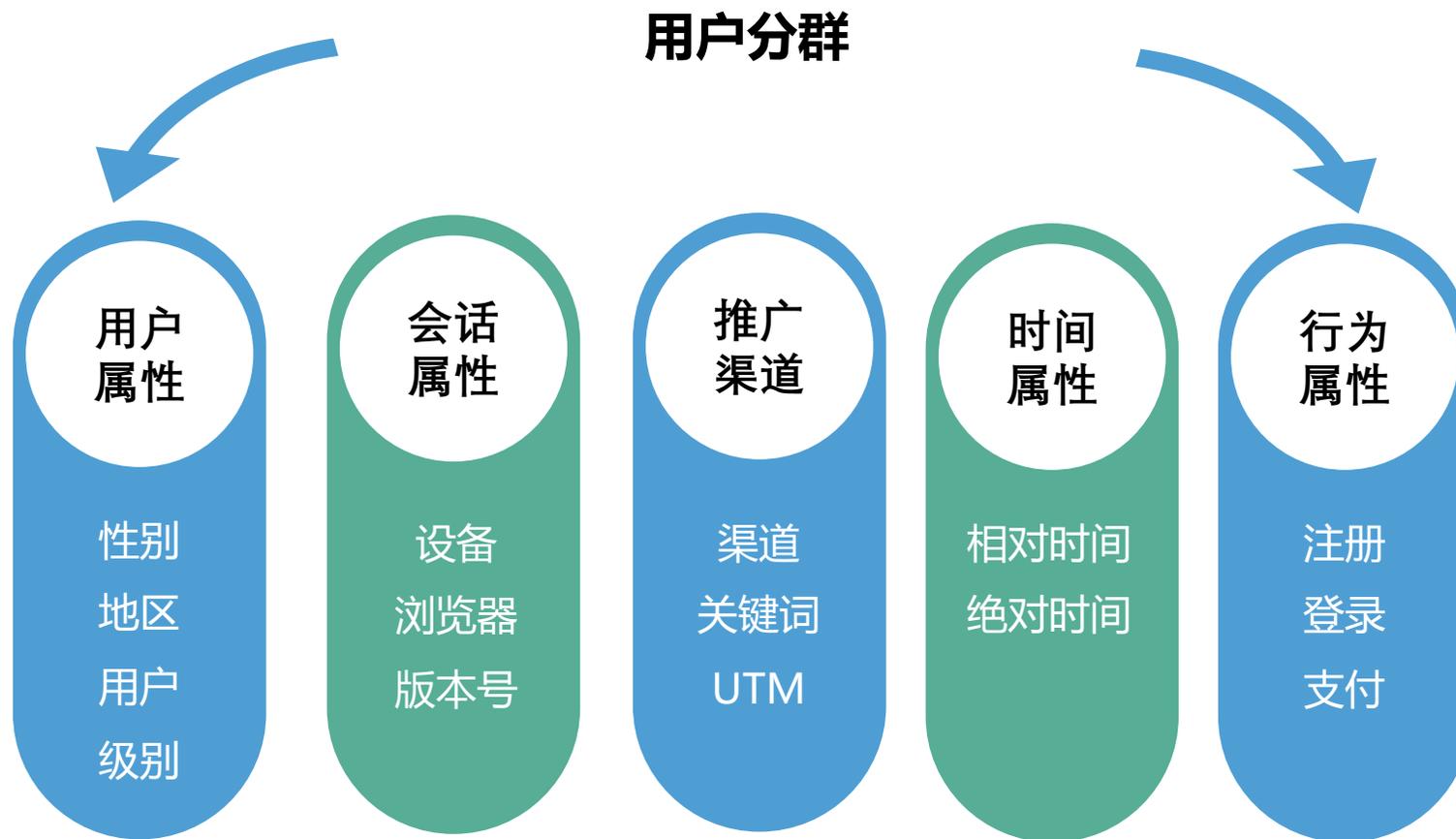
为什么需要分群运营

精细化运营

用户画像

精准营销





双十一期间 使用手机 浏览了 iPhone X 2次以上 加入购物车 但未购买的用户

Part 2

指标预警

- 及时掌控平台运营动态

运营工作繁忙，时间碎片化

如何第一时间掌控平台的运营状况？



2

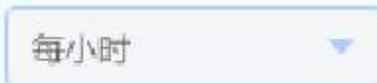
选择平台：



选择指标：

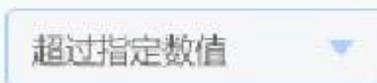


时间范围：



注：当所选指标在这个时间范围内满足告警阈值

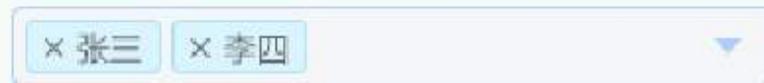
告警阈值：



的 500

注：填写具体数字即可，不用填写%等符号

接收用户：



Part 3

自动化运营

-省人、省时、省力的未来运营

大量时间处理重复**事务**

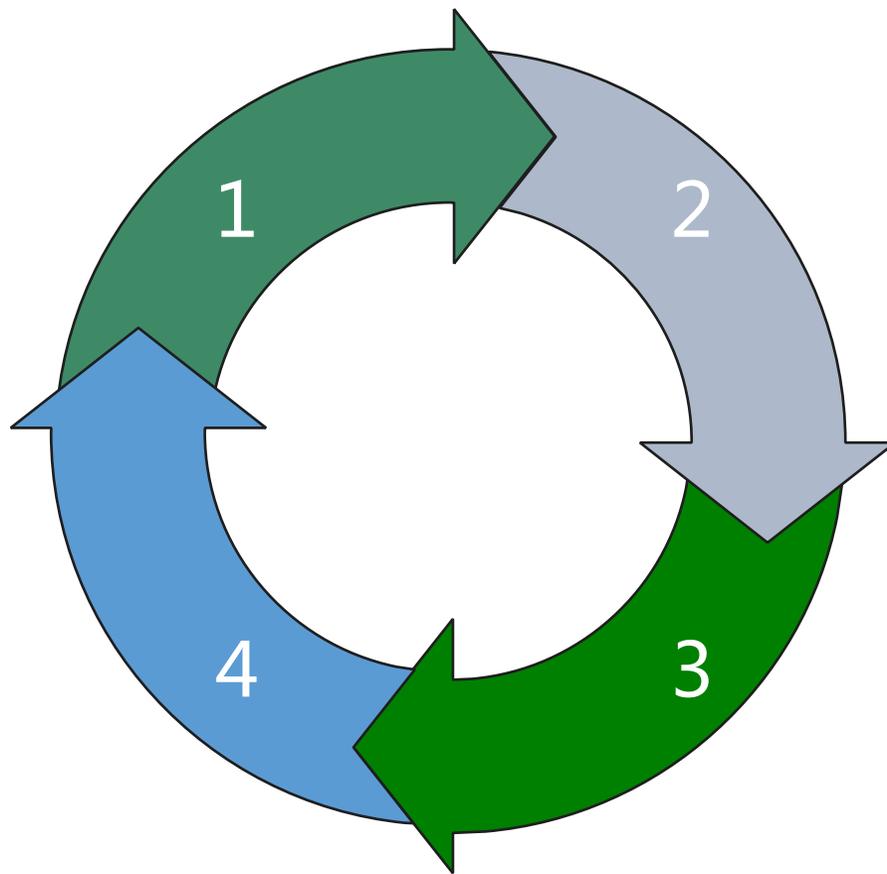
而不是制定**策略**



自动化运营闭环

选择用户群
运营活动针对哪批用户

设置触发条件
注册3天后未下单的用户



设置推送内容
活动、促销、提醒...

设置触达方式
PUSH、微信、短信、邮件...

人人都能用数据驱动业务增长！



END
THANKS



微信扫码免费试用
还有更多干货分享