

流量高效变现的前沿科技

演讲人: 王晔

跨界互联 数聚未来

第四届中国数据分析师行业峰会 CHINA DATA ANALYST SUMMIT

北京 中国大饭店 2017.07





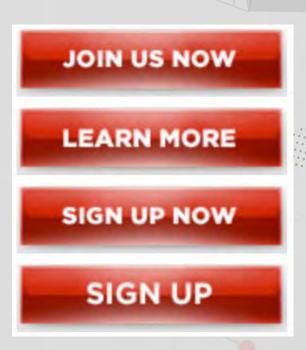


王晔博士,清华大学电子工程系硕士,耶鲁大学计算 机科学博士,曾在Google美国总部负责广告产品的创 新和研发,对A/B测试系统、大规模复杂系统、数据挖 掘和分析、互联网基础架构有深入研究。历任IEEE移动 计算、GLOBECOM互联网协议与车辆技术评论家专家、 ACM外部审核专家、2009对等网络国际研讨会、超现 代化的通讯和控制系统2010、2011国际会议TPC。在 IEEE、ACM等全球有影响力的学术期刊发表多篇学术 论文,主要研究领域为计算机网络系统设计及优化。

哪个页面注册量更好?













LEARN MORE + CHANGE版注册量提升76%







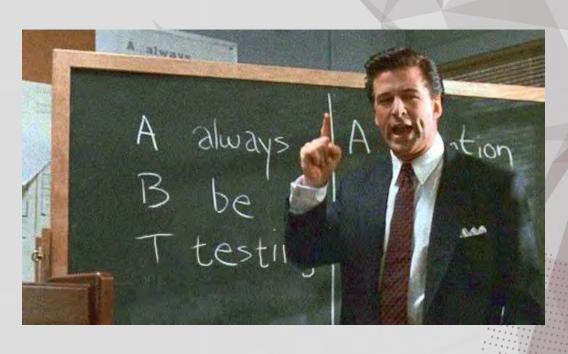




转化提升科学决策的由来



BOSS 拍脑袋?一起民主?



NO!!! 科学决策依据A/B Test



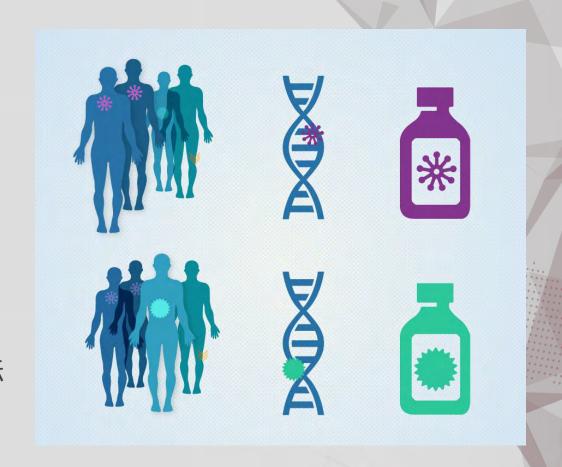




A/B 测试的发展史

医疗产业最早使用临床AB测试来判定新药药效, 科学性是现代医学的基础

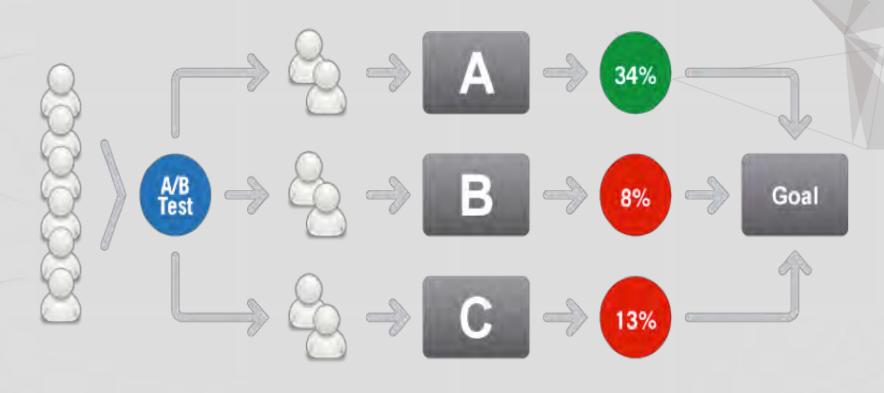
- 100位患者,被测试医生悄悄划分为AB两组, 注意患者自己并不知道自己被分组
- A组患者将会得到试验新药
- B组患者将会得到长的和新药几乎一模一样的安慰剂
- 试验结果以患者康复状况的数据为形式和目标
- 对比AB组的试验结果来判定测试新药的疗效







互联网实践中的前沿科技 — A/B测试



A/B测试通过科学的试验设计、采样样本代表性、流量分割与小流量测试等方式来获得具有代表性的试验结论,并确信该结论在推广到全部流量可信。







灰度发布

服务技术为主

在具有充分代表性的小范围试错:

- Bug
- 功能逻辑错误
- 适配性、操作顺畅程度
- 控制后台资源与压力

•

实现:

- 规避发布风险
- 提升产品技术质量
- 建立快速响应机制
- 提升用户体验

A/B 测试

服务业务为主

先验性优化如下环节的转化率:

- 用户获取 曝光、下载、打开、获取成本等
- 用户激活新用户的注册、订阅等
- 用户留存 次日留存、7日留存等
- 交易、收入付费、价格、购买次数等
- 传播 转发、邀请、分享等





A/B测试对企业和从业者的作用



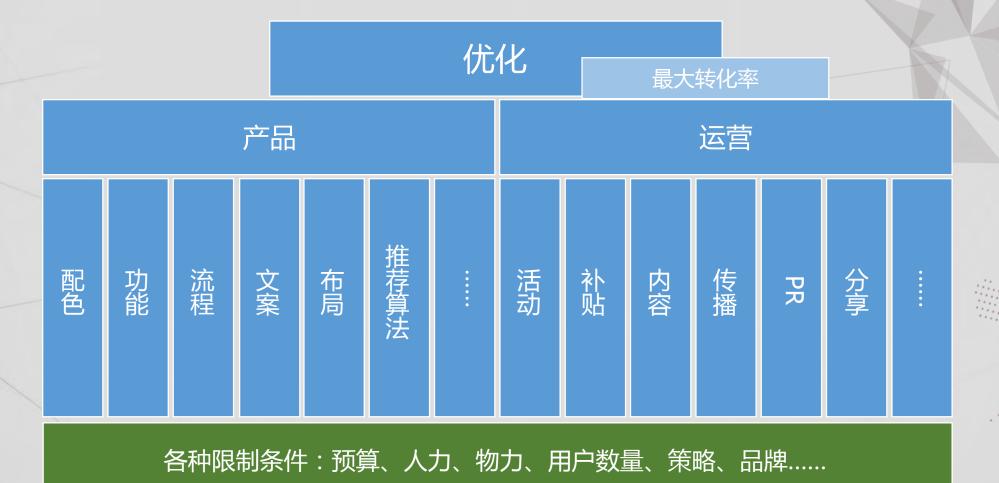
- 可以帮助你
- 触达更加全面的客户获取渠道
- 让所有的市场行为更加有效
- 发现新的有效的增长方式
- 提升用户体验让用户更加愉悦
- 持续优化并寻找改进的空间
- 职业生涯中一路升值加薪







A/B测试的应用场景









A/B测试的应用场景

精细化发展,优化成本提升效率

企业内部效率流程优化

企业内部工作流量纷繁复杂,衡 量流程效率提升企业整体效能是 每个大型企业的课题,迭代企业 内部流程通过一套科学的方式衡 量决策出最佳流程,为企业降低 内部成本的同时提升整体效率。

□ 应用行业



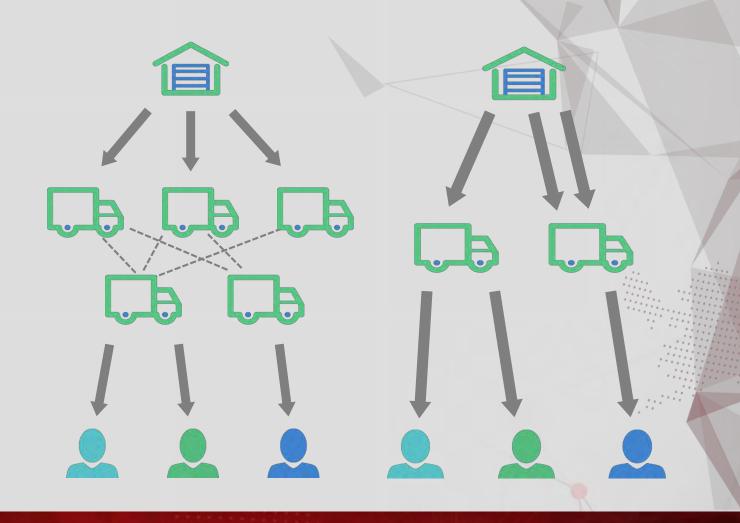
金融



物流



教育











A/B测试的应用场景

精细化发展,优化成本提升效率

业务系统版本批量发布

企业时常需要面向外部用户或内部协作者 迭代发布新的应用版本,新版本难免会出 现BUG或服务压力突然多大造成整体崩溃 事故,使用版本批量发布功能灵活掌控对 后端服务器资源调配和人工服务支持调 配,避免因系统故障或业务浪涌造成整体 服务宕机。

□ 应用行业



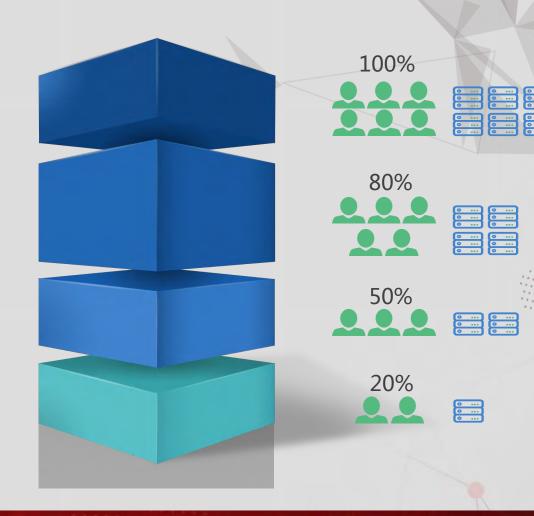
运营商



交通



物联网

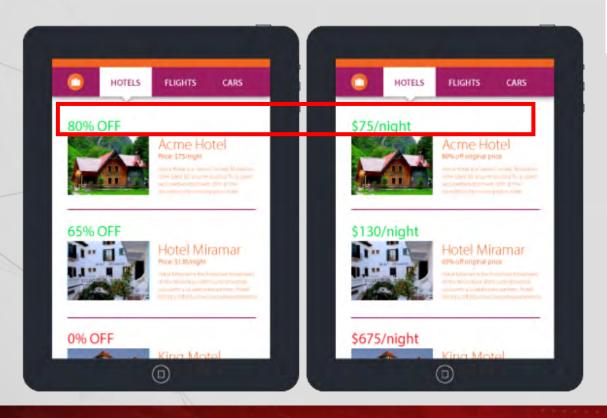


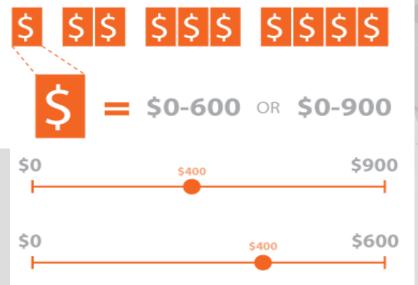




A/B测试的应用场景 营收的提升可以精细运营

仅仅将折扣与价格的展示位置互换,会不会带来更高的转化?什么样的折扣区间内更容易获得用户欢心?





- ●通过将价格与折扣的展示位置互换测试, 明确你用户对价格与价值的理解
- ●同样400美金的价格,很容易知道是399还 是398更容易获得用户欢心
- ●同样的价格,可以清楚知道在什么样的折 扣区间更容易获得青睐





怎样通过A/B测试获得提升

- 首页跳出率太高?
- 购物车放弃率始终太高?
- 用户下单率太低?
- 产品详情页点击率太低?
- 用户复购率太低?
- 留存率增长缓慢?
- 页面停留时间太短?
- 广告点击率太低?
- 着陆页转化率上不去?

•

如何优化?

如何获得提升?









A/B测试应用于互联网产品业务增长



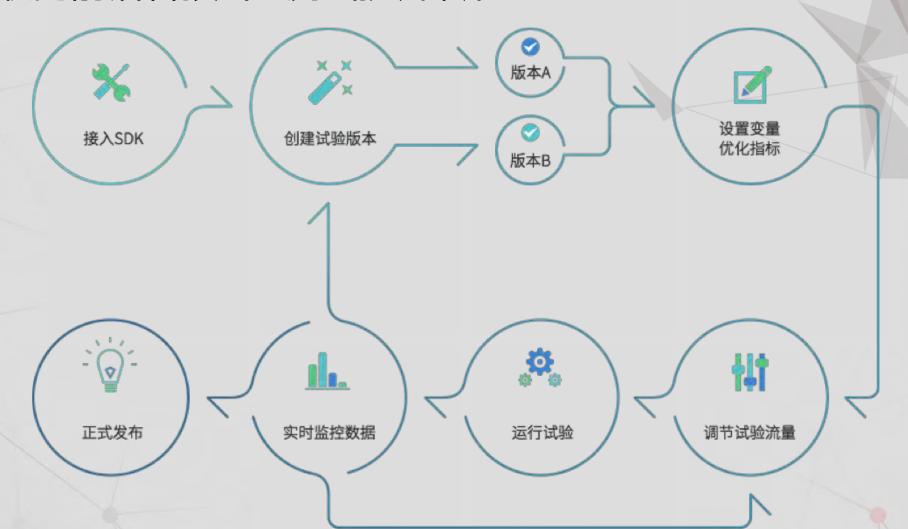
跨界互联 数聚未来

第四届中国数据分析师行业峰会 CHINA DATA ANALYST SUMMIT





互联网前沿科技A/B测试提升转化









A/B测试应用案例 — 滴滴出行司机招募新着陆页带来更高的注册率

滴滴司机招募着陆页,通过尝试不同设计和文案对比效果,提升20%以上注册率







click (点击次数)				
总值	平均	变化	95%置信区间	
8239	0.339			
9871	0.411	+21.40%	[+17.8%,+25.1%]	
9925	0.407	+20.30%	[+16.2%,+24.4%]	

原始版本着陆页

新版本1

新版本2









A/B测试应用案例 — 墨迹天气分享图标提升点击率

案例背景:

为提高分享按钮的转化率,验证三套图标样式效果哪个最好。

试验解读:

相比其他方案,方案3分享图标的点击率上涨了近20%,非常大的提升。







方案 2



方案 3



方案 4

	分享率相比方 案1的增减幅	95%置信区间
2	近5%	[-1.0%,+10.4%]
3	近20%	[+11.9%,+23.6%]
4	近3%	[-3.1%,+8.3%]





A/B测试应用案例 — 中国移动防诈骗功能灰度发布



试验背景:

产品部门希望通过增加防诈骗短信功能,提高 核心业务数据。同时逐步开放该功能(灰度 发布),平滑提升人工服务工作量

试验结果:

功能入口点击率提升10.1%,七日留存提升3.2%。

防诈骗短信功能发布无异常,有效缓冲了人工服务的压力,保证了新功能的平稳顺利上线





A/B测试应用案例 — 追书神器包月购买布局优化



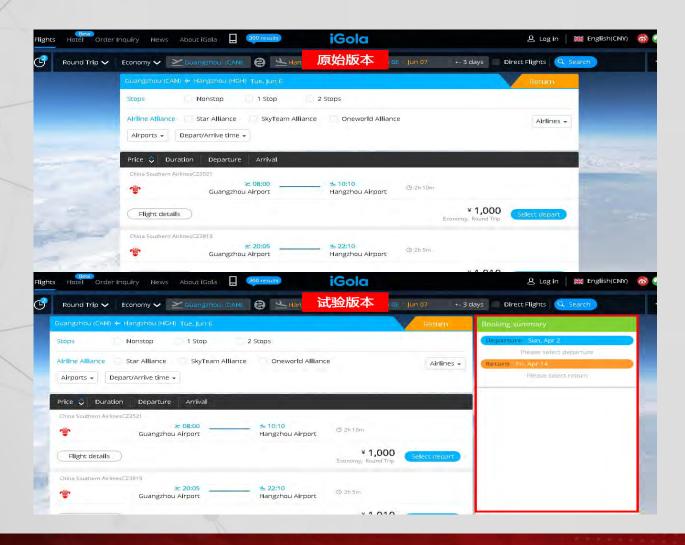
试验背景:追书神器App目前的章节解锁页面, "开通包月"和"购买章节"的按钮权重不一, 产品部门提出假设:如果改变两个按钮的顺序和 权重,应该可以有效提升用户开通包月的转化率。 试验结果:

 试验版本以绝对优势胜出,本次试验核心关注 指标是"包月付费按钮点击数"和"包月开通 成功次数",试验数据很明显的反映出试验版 本对关键指标的影响是远远大于原始版本的, 且提升的幅度均在1.5倍以上





A/B测试应用案例 — 骑鹅旅行搜索结果页面优化



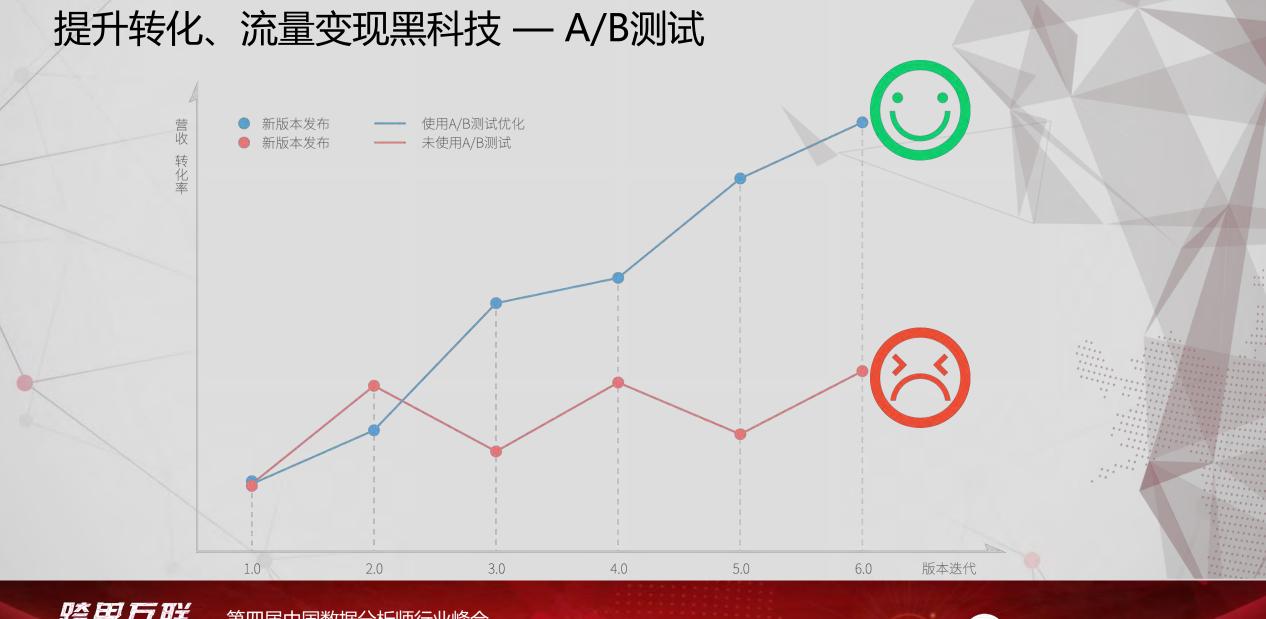
试验背景:为了进一步优化用户的订票体验,iGola的产品部门决定通过A/B测试的方式,从搜索结果页页面布局入手,尝试提升前往订购页面的转化数量。

试验结果:

 试验数据表明,新版本的用户到达订购 页面数量至少比原始版本提升了5% (样本数据显示有19.26%的增长),
支付页面的转化也提升了2%以上













像他们一样,从第一个A/B测试开始













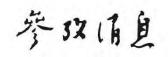
























国内领先的A/B测试云服务平台 — 吆喝科技

J	万程	荣誉
	2014年10月—北京吆喝科技有限公司成立,2015年10月 苏州吆喝互联网科技有限公司成立	2015年度荣获中国创新创业大赛一等奖
	2016年3月—滴滴出行接入平台进行测试试验	2015年度荣获东沙湖杯千人计划创业大赛一等奖
	2016年3月—宝宝树等电商平台接入测试试验	2015年度荣获开发工具及服务年度大奖最具潜力奖
	2016年5月—平台总注册用户达400家	2015年度成功申请专利1项,软件著作权11个
	2016年5月—平台参与试验独立设备数量达1亿	2015年度荣获中国最佳移动互联网产业投资案例Top10, BTV创新企业专题报道
	2016年5月—AppAdhoc商业化版本发布上线	2016年度被授予CCTV《超越》栏目数据行业合作伙伴
_	2016年10月—平台累计注册用户达1000家	2016年度荣获赢在苏州海外创新创业大赛二等奖
	2016年12月—平台参与试验独立设备数量达5亿	2016年度荣获中国创新工程纽约纳斯达克展播企业
	2017年度微软、参考消息等行业领军企业接入试验	2017年度荣获IT桔子年度最具投资价值企业TOP50





