京东大数据分析与创新应用

邢志峰

xingzhifeng@jd.com







邢志峰

京东大数据平台-数据创新部

邮箱: xingzhifeng@jd.com

微信: xingzf03

目录 CONTENTS

- 一电商面临的大数据挑战
- 二京东大数据分析的实践
 - 用户画像
 - 京东慧眼
- 三大数据创新的商业价值
 - 用户的生活圈
 - 舆情深度挖掘

四大数据看未来电商发展



电商面临的大数据挑战

商业思维面临的挑战



中国电子商务市 场依然在快速增 长,"红利"时 代还在延续



- 电商的人员构成(传统+互联网)
- · 电商的组织架构(业务主导 VS 数据支持)
- 电商的商业目标(GMV VS Data-Driven)

商业智能面临的挑战



传统BI

- 结构化数据
- 关系型数据库
- 数据规模一般TB级
- 集中式,数据向计算靠近
- 批处理为主
- 离线计算
- 报表展示
- 统计分析
- 使用算法
- 看数据

大数据时代的BI

- 非结构化数据+结构化数据
- 集群
- 数据规模从数十TB到PB级
- 分布式,计算向数据靠近
- 支持流式计算
- 实时分析+离线计算
- 智能决策
- 自动化分析
- 深度应用算法
- 解读数据

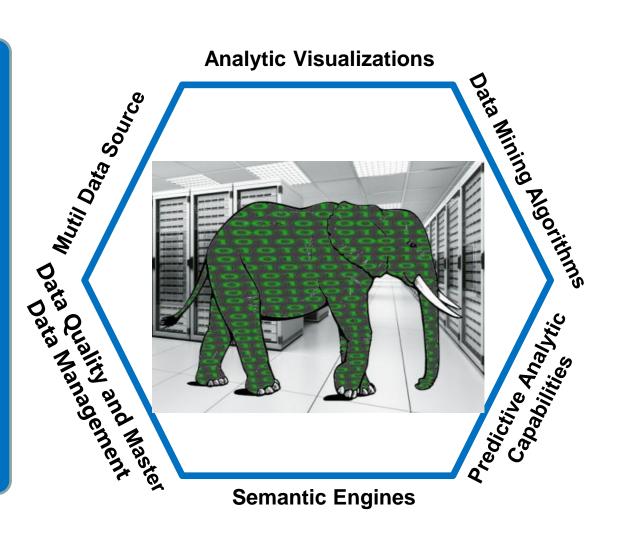


京东大数据分析的实践

大数据分析/挖掘的方向

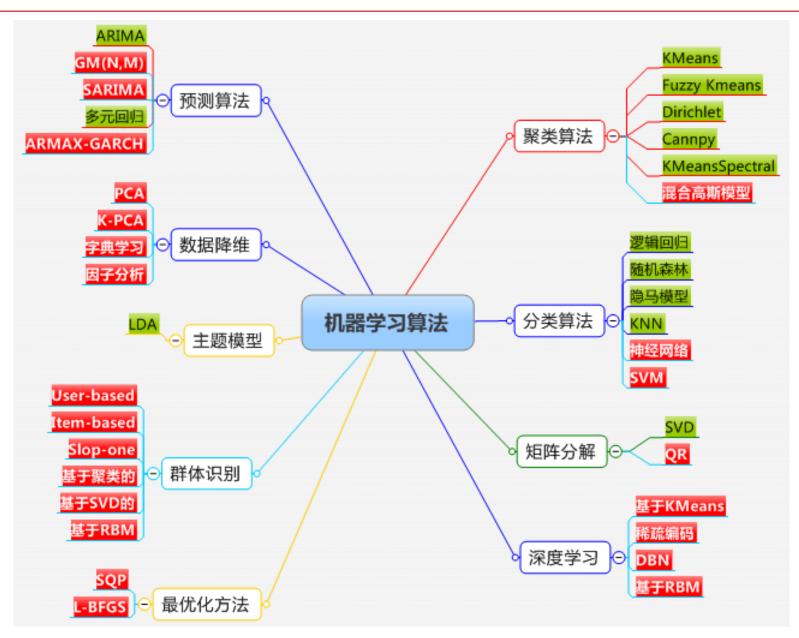


- ✓ 可视化分析
- ✓ 数据挖掘算法
- ✓ 预测性分析能力
- ✓ 语义引擎
- ✓ 数据质量和数据管理
- ✓ 数据来源多样化



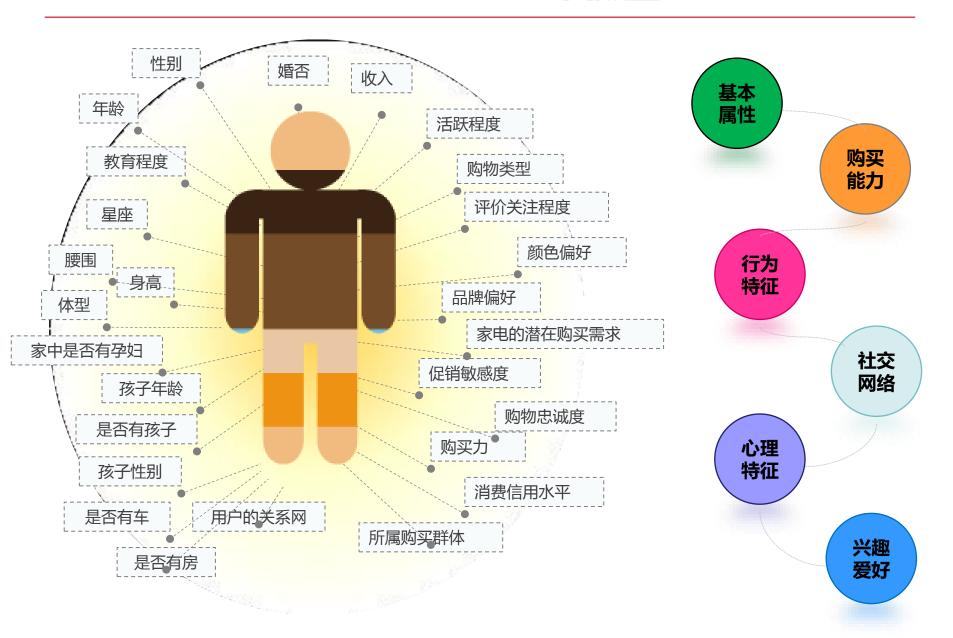
算法实践

H放回 JD.COM 京东



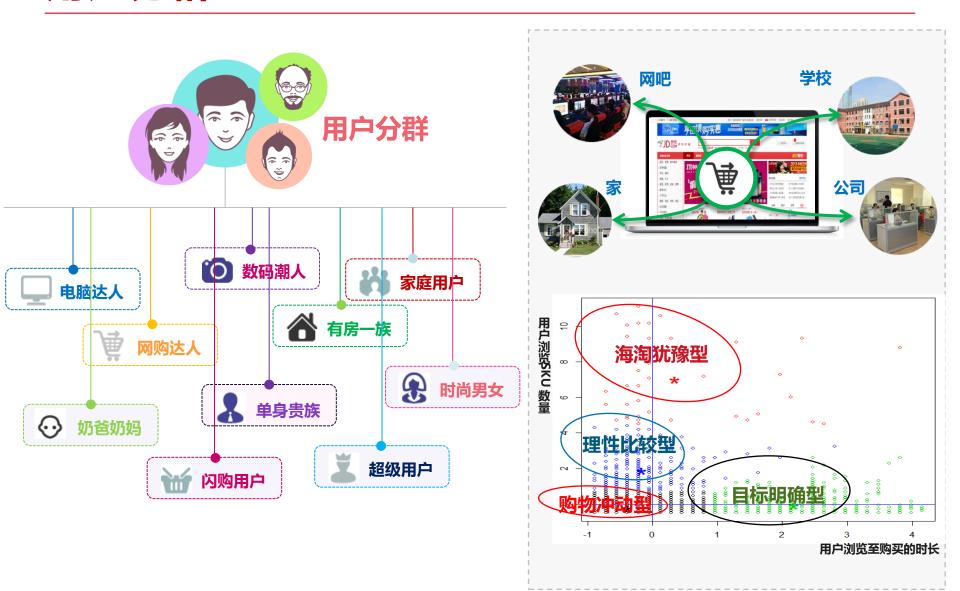
用户画像

H放回 JD.COM 京东



用户分群

H放 JD.COM 京东



用户画像应用

P放D JD.COM 京东







用户画像技术

用户 画像

基本属性

购买 能力 行为 特征 兴趣 爱好

心理 特征 社交网络

行为 建模 文本 挖掘 自然语言 处理

机器 学习 预测 算法 聚类 算法

数据收集

网络日志数据

用户行为数据

网站交易数据

京东慧眼:C2B智能决策



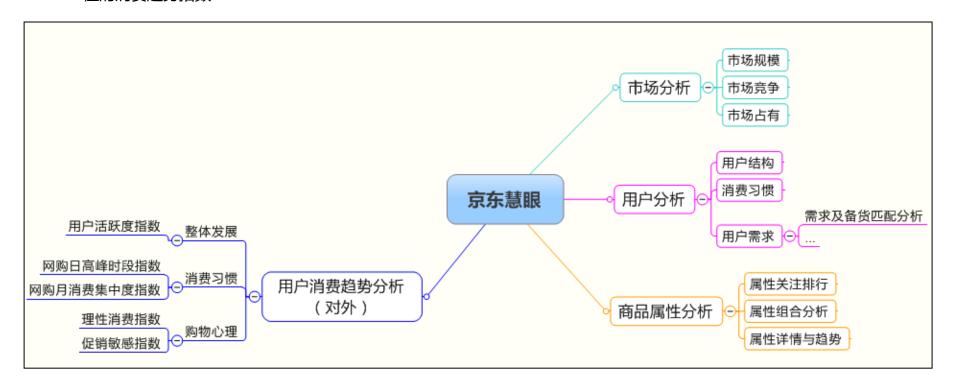
基于电商大数据,打造C2B智能决策系统:京东慧眼

• 市场分析:从规模、竞争程度及各品牌占有率对全品类进行市场分析

• 用户分析: 从人群结构、购物习惯、需求分布, 对全品类进行用户分析

• 商品属性分析:从商品扩展属性的消费关注排行、属性组合,属性趋势与详情,对全品类进行商品分析

• 消费趋势分析:从消费者的"整体发展","消费习惯","购物心理"等角度,对外发布对政府、行业有价值的消费趋势指数



JDPhone的实践



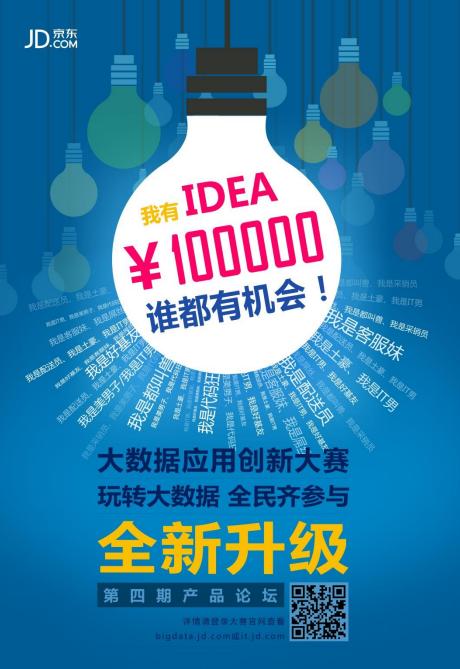
JDPhone计划



- JDPhone手机销售火爆,"第一夫人"的选择
- 基于浏览、搜索、评论等**亿级**数据进行用户需求建模与挖掘
- **15个**手机品类重点硬件规格的 深度分析
- **200+** 手机品牌进行潜力分析, 合作品牌进行深度评估分析
- 5个深度硬件生产配置方案
- 利用**用户画像**技术进行目标用户的结构及趋势分析



大数据创新的商业价值



H放D JD.COM 京东

创新

也是一种竞争力

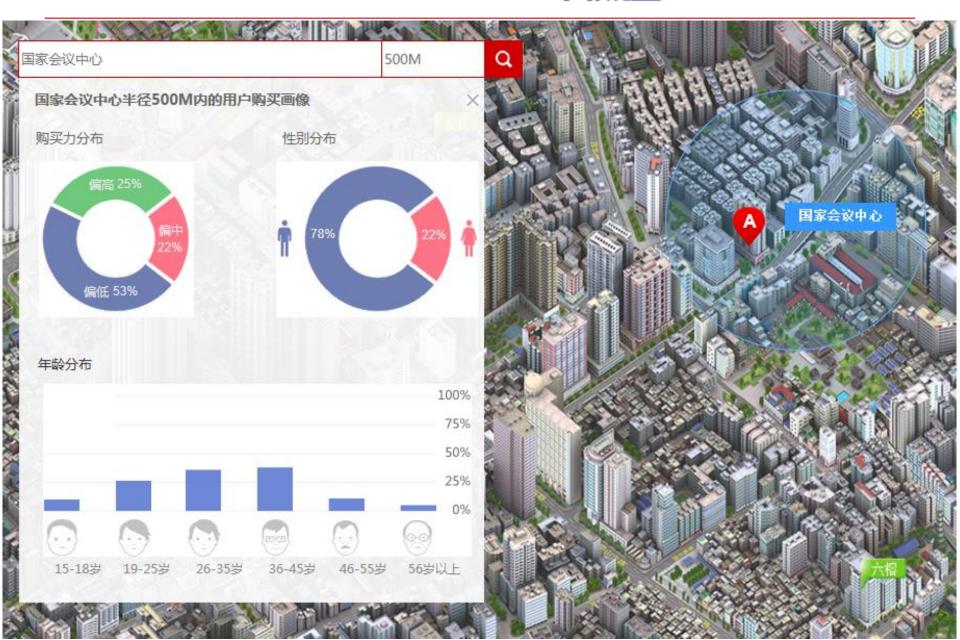


用户的生活圈

开放D JD.COM 京东

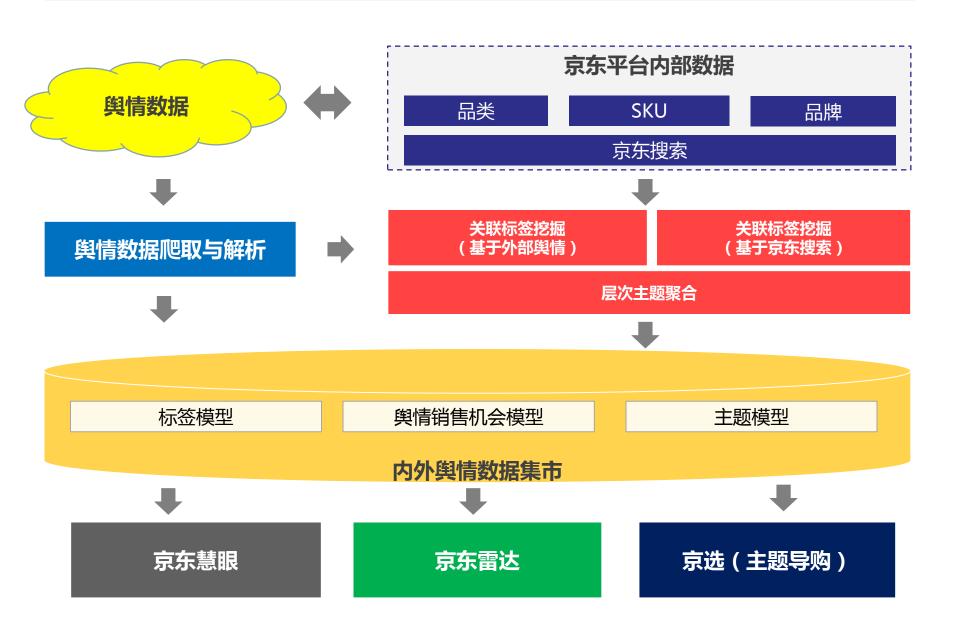


H放D JD.COM 京东



舆情深度挖掘





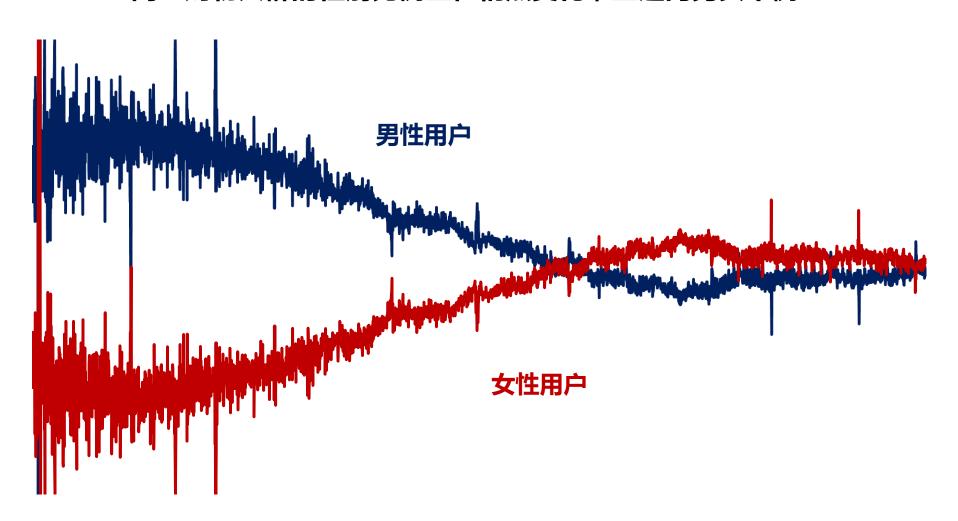


大数据看未来电商发展

电商用户群体趋向男女均衡



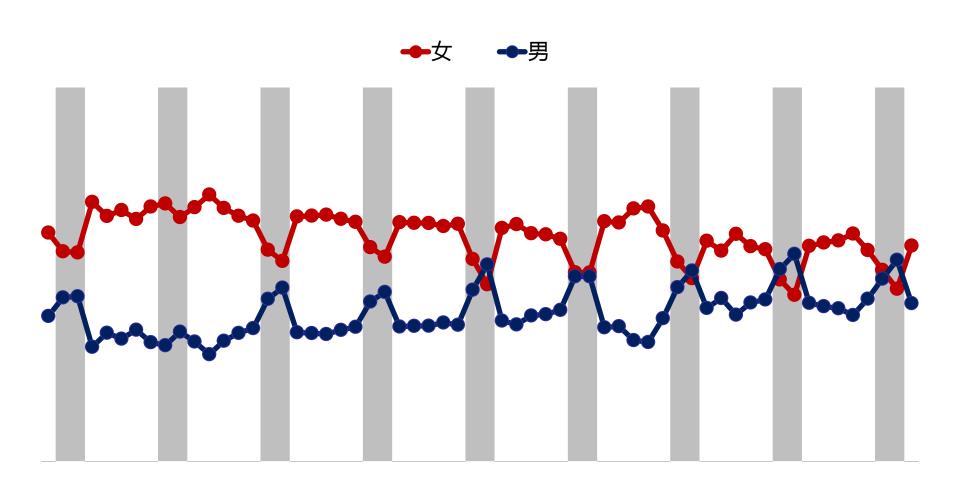
✓ B2C网上购物人群的性别比例正在悄然变化,正趋向男女平衡



线上线下购物将互补发展

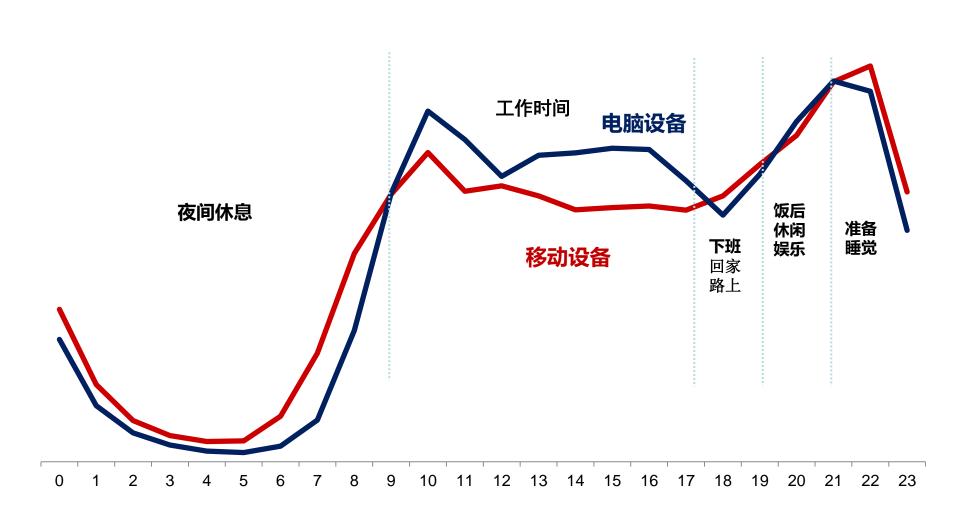


✓ 网购女性用户更喜欢选择在上班期间购物,而节假日还延续逛街习惯



移动购物成为电商未来趋势







京东大数据平台

我们招聘

- -数据挖掘工程师
- -数据分析师
- -BI工程师
- -数据产品经理

•••••

简历可发送至:xingzhifeng@jd.com



招聘详情请关注 "京东大数据"微信公众平台

谢谢! Thank you!

北京市朝阳区北辰西路8号北辰世纪中心A座6层 6F Building A, North-Star Century Center, 8 Beichen West Street, Chaoyang District, Beijing 100101 T. 010-5895 1234 F. 010-5895 1234 E. xingming@jd.com www.jd.com



