

2019

A low-angle, upward-looking photograph of a modern glass skyscraper. The building's facade is composed of a grid of dark metal frames and large glass panels, reflecting the sky. The perspective creates a sense of height and architectural scale. The top of the image is a solid blue gradient.

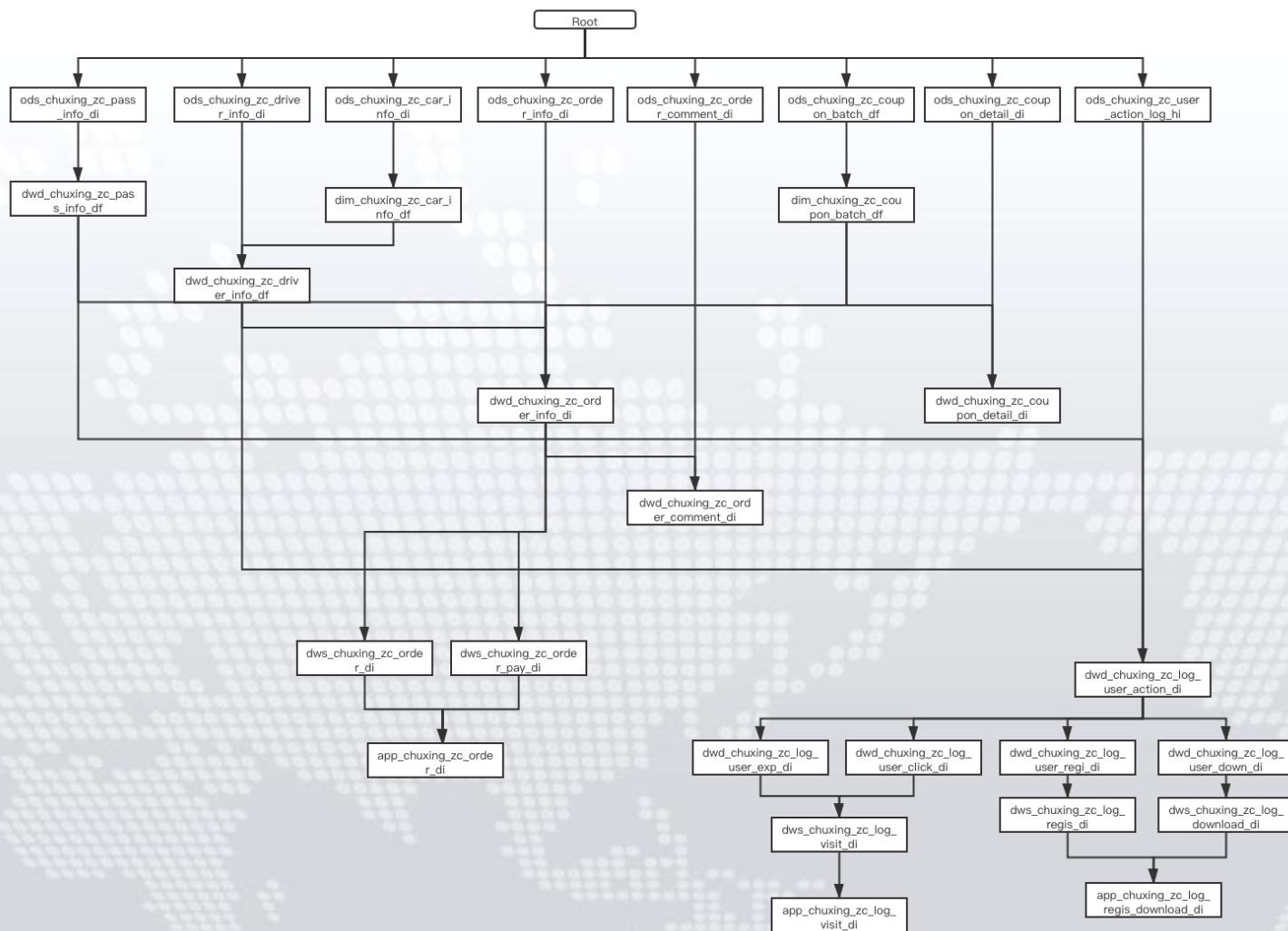
企业级数据仓库实战

A stylized world map rendered in a light gray, dotted or halftone pattern. The map is centered on the Atlantic Ocean, showing the continents of North and South America. It is positioned behind the main title text. The bottom of the image features a solid blue gradient.



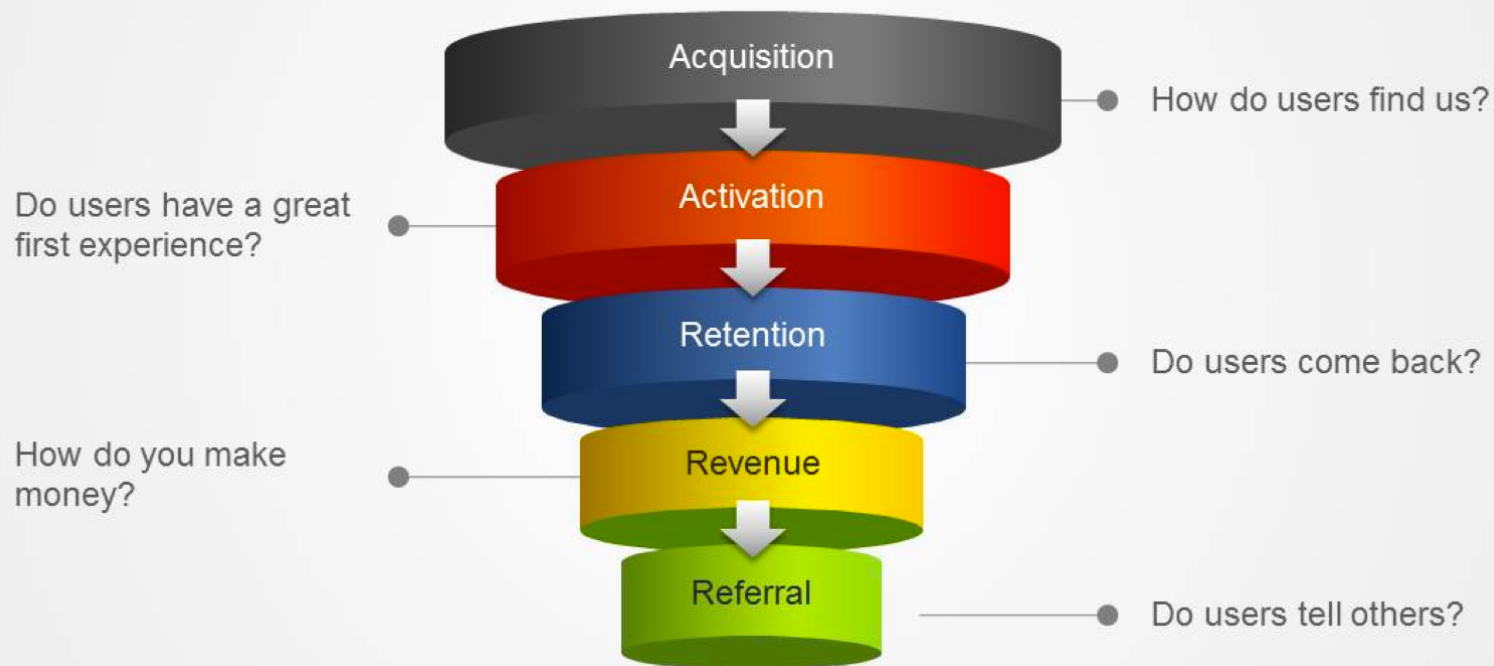
项目实战

在上一小节中，为了完成一些常规的统计指标，我们进行了一个简单的模型设计，并最终产生了这样的图





AARRR Metrics Funnel Diagram





Acquisition (获取用户)

Activation (激发活跃)

Retention (提高留存)

Revenue (增加收入)

Referral (病毒传播)



用户留存定义

留存率=新增用户中登录用户数/新增用户数*100%（一般统计周期为天）

新增用户数：在某个时间段（一般为第一整天）新登录应用的用户数；

登录用户数：登录应用后至当前时间，至少登录过一次的用户数；

第N日留存：指的是新增用户日之后的第N日依然登录的用户占新增用户的比例

第1日留存率（即“次留”）：（当天新增的用户中，新增日之后的第1天还登录的用户数）/第一天新增总用户数；

第2日留存率：（当天新增的用户中，新增日之后的第2天还登录的用户数）/第一天新增总用户数；

第3日留存率：（当天新增的用户中，新增日之后的第3天还登录的用户数）/第一天新增总用户数；

第7日留存率：（当天新增的用户中，新增日之后的第7天还登录的用户数）/第一天新增总用户数；

第30日留存率：（当天新增的用户中，新增日之后的第30天还登录的用户数）/第一天新增总用户数；



用户留存展示

统计日期为1月11日												
	当日总访问用户数	当日新增	1日留存	2日留存	3日留存	4日留存	5日留存	6日留存	7日留存	8日留存	9日留存	10日留存
1月10日	2000	110	100									
1月9日	2000	110	100	90								
1月8日	2000	110	100	90	80							
1月7日	2000	110	100	90	80	70						
1月6日	2000	110	100	90	80	70	60					
1月5日	2000	110	100	90	80	70	60	50				
1月4日	2000	110	100	90	80	70	60	50	40			
1月3日	2000	110	100	90	80	70	60	50	40	30		
1月2日	2000	110	100	90	80	70	60	50	40	30	20	
1月1日	2000	110	100	90	80	70	60	50	40	30	20	10



用户留存表设计

- 1、使用用户访问日志表，构建一张用户访问全量表，记录用户首次访问时间和最近一次访问时间
- 2、根据第一步中的用户访问全量表，按照公式分别计算对应的留存
- 3、将计算出的留存按照要求的格式进行展示

计算方式：<https://blog.csdn.net/zhaodedong/article/details/83929317>



用户分层与RFM模型

用户分层

根据一定的规则，按照不同的用户行为进行等级划分，一般可以分为重度用户、中度用户、轻度用户

RFM的含义：

R (Recency) 最近一次消费时间：表示用户最近一次消费距离现在的时间。

F (Frequency) 消费频率：消费频率是指用户在统计周期内购买商品的次数。

M (Monetary) 消费金额：消费金额是指用户在统计周期内消费的总金额。

THANK YOU FOR YOUR GUIDANCE.

谢谢