

# TD智能数据平台助力汽车行业变革

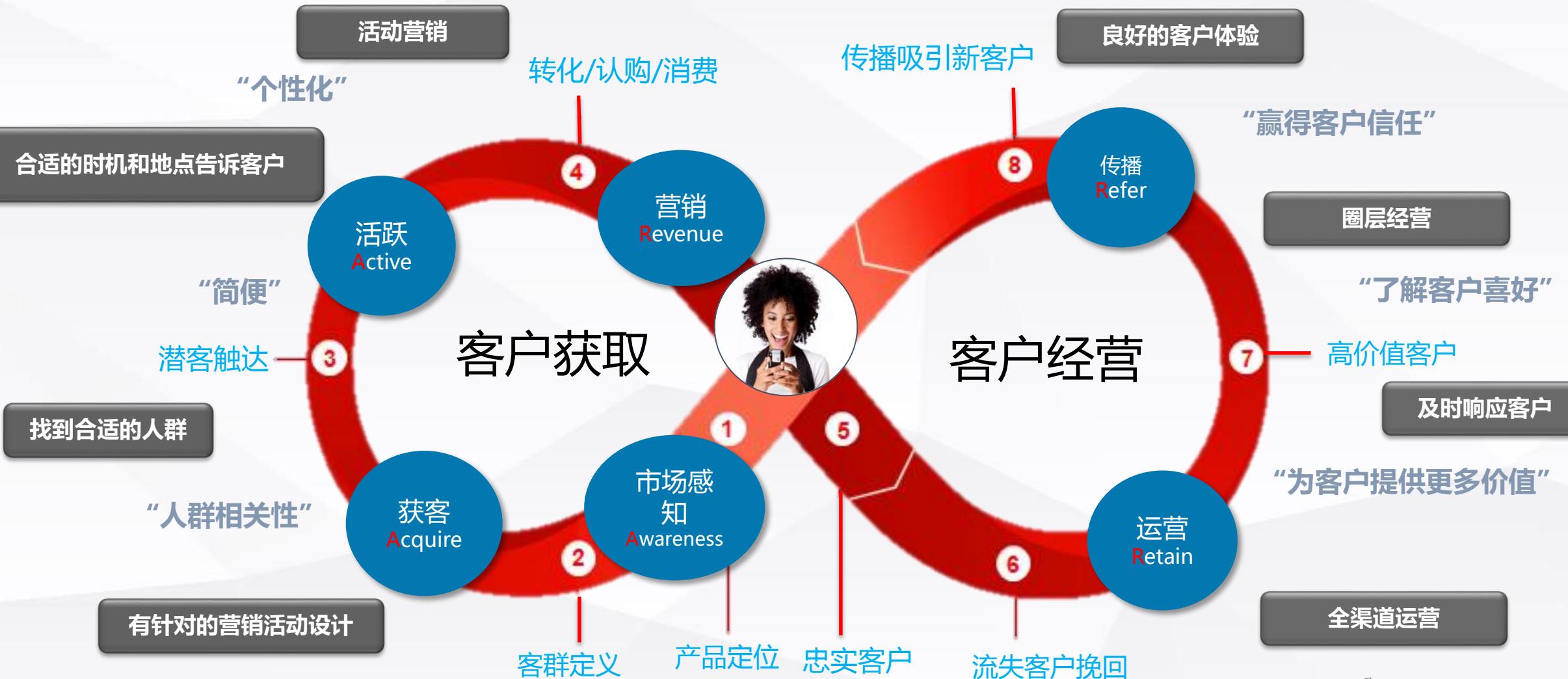
赵佳

出行行业业务拓展总监

TalkingData



# 汽车行业客户运营方法论 ( AAARRR )





# 汽车行业数字化运营：用户是核心

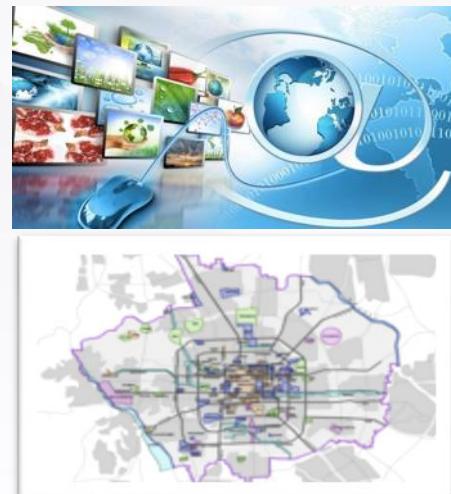
## 外部数据

移动端和线下位置数据源 — 多行为层面



标识性较强  
外部行为数据  
经营客户

其他数据源—多宏观层面



标识性弱或匿名  
多舆情浏览数据

## 车企内部数据

内部数据—多交易层面



标识性强  
内部行为数据

## 全面客户分群和画像

**基础属性特征：**  
年龄、性别、单位等

**上网活跃度：高**  
终端：iPhone

**上海 30岁**

**爱旅游**

**女性 喜爱理财 电子渠道 经常出差**

**业务服务：喜欢某品牌**

**位置信息：微博控**

**兴趣阶段**

**意向阶段**

**购买阶段**

**服务阶段**

**旅游行为：**  
接送服务，旅行社，酒店和景点偏好等

**家庭状况：**  
家人、亲戚、家庭资产、消费习惯等

**业务服务：**  
投连账户状态，其它产品状态等

**位置信息：**  
出没规律、出行规律、商圈级别、差旅习惯等

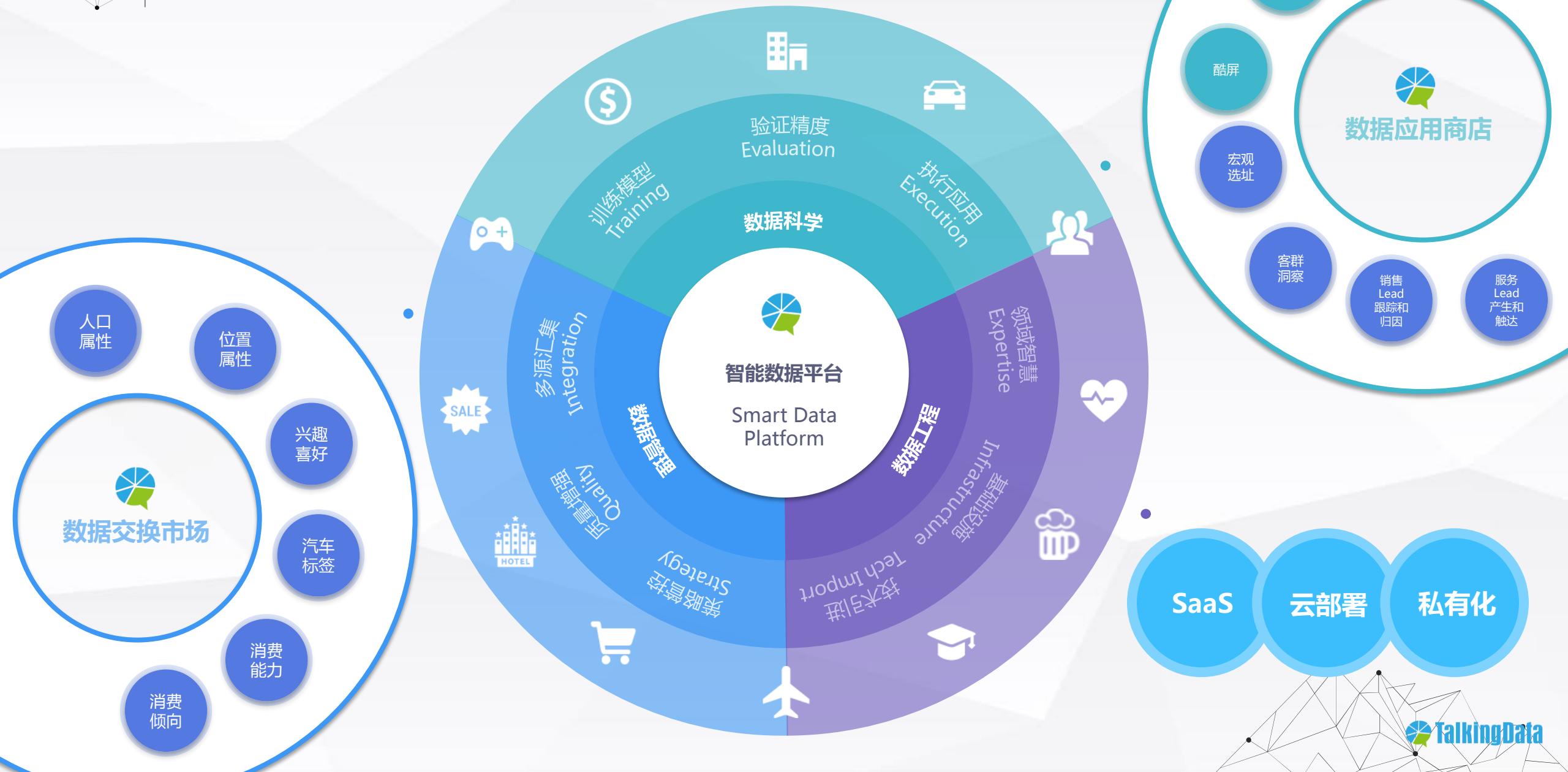
**购买习惯：**  
历史购买情况、位置出现规律、付费习惯等

**服务阶段**

**TalkingData**



# TalkingData汽车行业生态全景





# 汽车行业智能数据平台功能架构

## 汽车行业数据咨询服务

移动运营咨询

全渠道客群洞察咨询

活动运营咨询

数据标签咨询服务

3A3R 指标体系 & TPU 运营方法论

## 汽车行业智能数据平台应用架构层

### 用户管家

- 实时标签和人群管理
- 可视化精准画像洞察
- ID图谱描绘和关联

### 营销管家

- 智能云数据用户画像
- Lookalike人群扩大
- 媒体投放数据直连和归因

### 全渠道客流运营分析

- 线上SDK/线下探针数据采集
- 4S店客流监控和洞察
- 全渠道用户运营

### 业务分析和决策

- 4S店 / 城市展厅宏观选址
- 人群洞察 / 消费者分析
- Lead跟踪和归因

### 合作伙伴数据应用

- 数字营销3.0
- .....
- .....

配置管理

监控管理

权限和认证管理

### 数据获取

- 全域数据连接
- 智能数据同步
- 直连数据市场

### 数据准备

- 可视化元数据管理
- 可视化数据Pipeline
- 动态全局任务调度

### 数据探索

- 大规模数据实时探索
- 交互式智能探索
- 机器学习引擎探索

### 数据发布

- 一键化数据服务发布
- Restful API自助封装

## 车企第一方数据

CRM

DMS

APP行为数据

呼叫中心数据

## TalkingData 数据交易市场

汽车数据合作伙伴

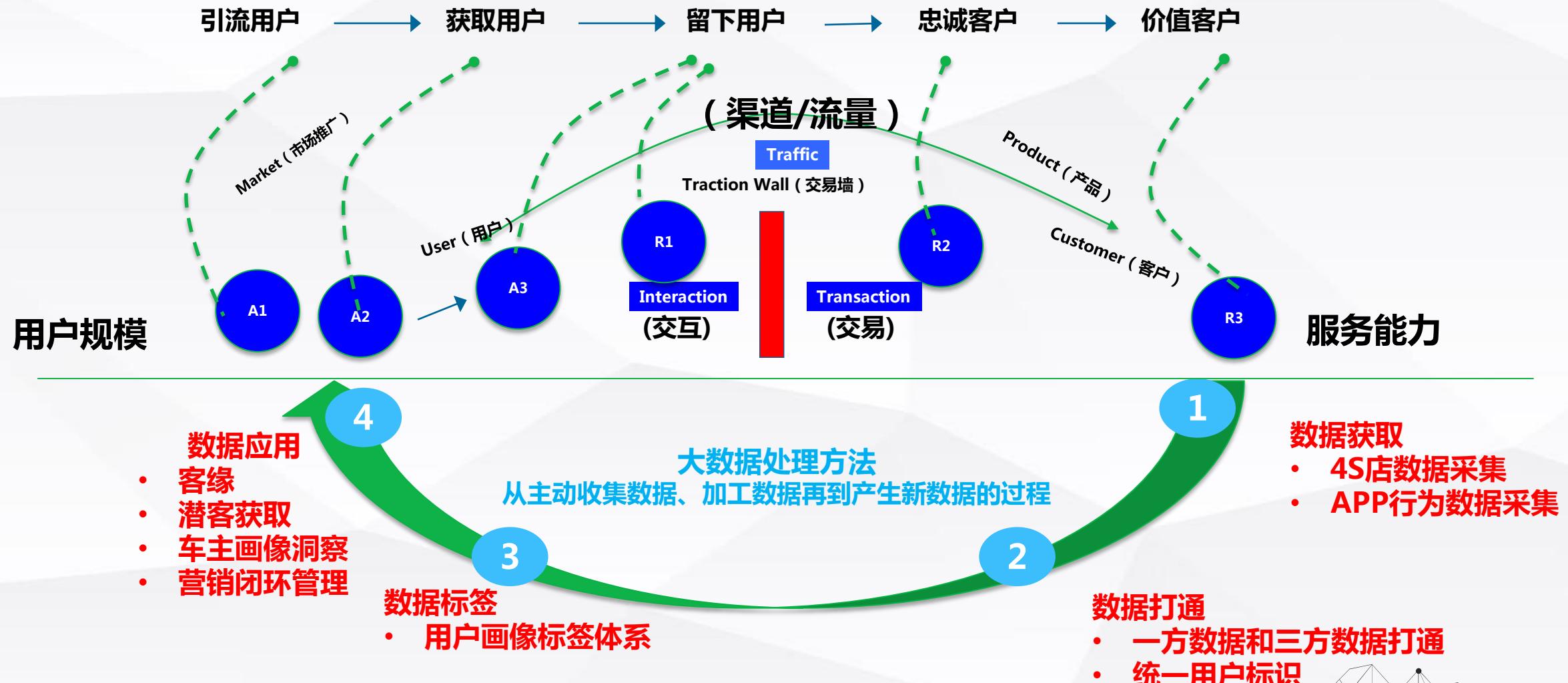
资产和消费数据合作伙伴

TD线上数据

TD线下数据



# 汽车行业数据运营演进路线



• TPU运营框架 : Traffic (流量) / Product (产品) / User (客户)

• 核心指标 : A1 : Awareness(品牌关注); A2: Acquisition(获客);A3: Activation(活跃) ; R1: Retain(保留); R2: Revenue(收益) ; R3: Refer(传播)

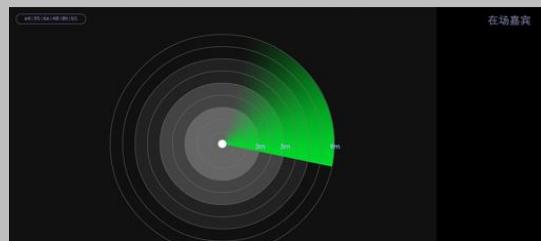


1

# 数据获取：4S店探针线下数据采集



4S门店Wifi指纹

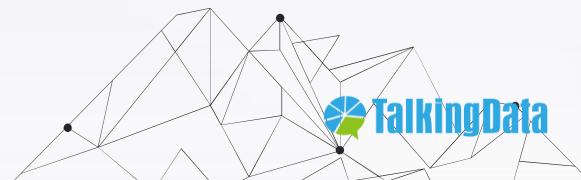


车展Wifi指纹



## 用户到店行为特征的监测和记录

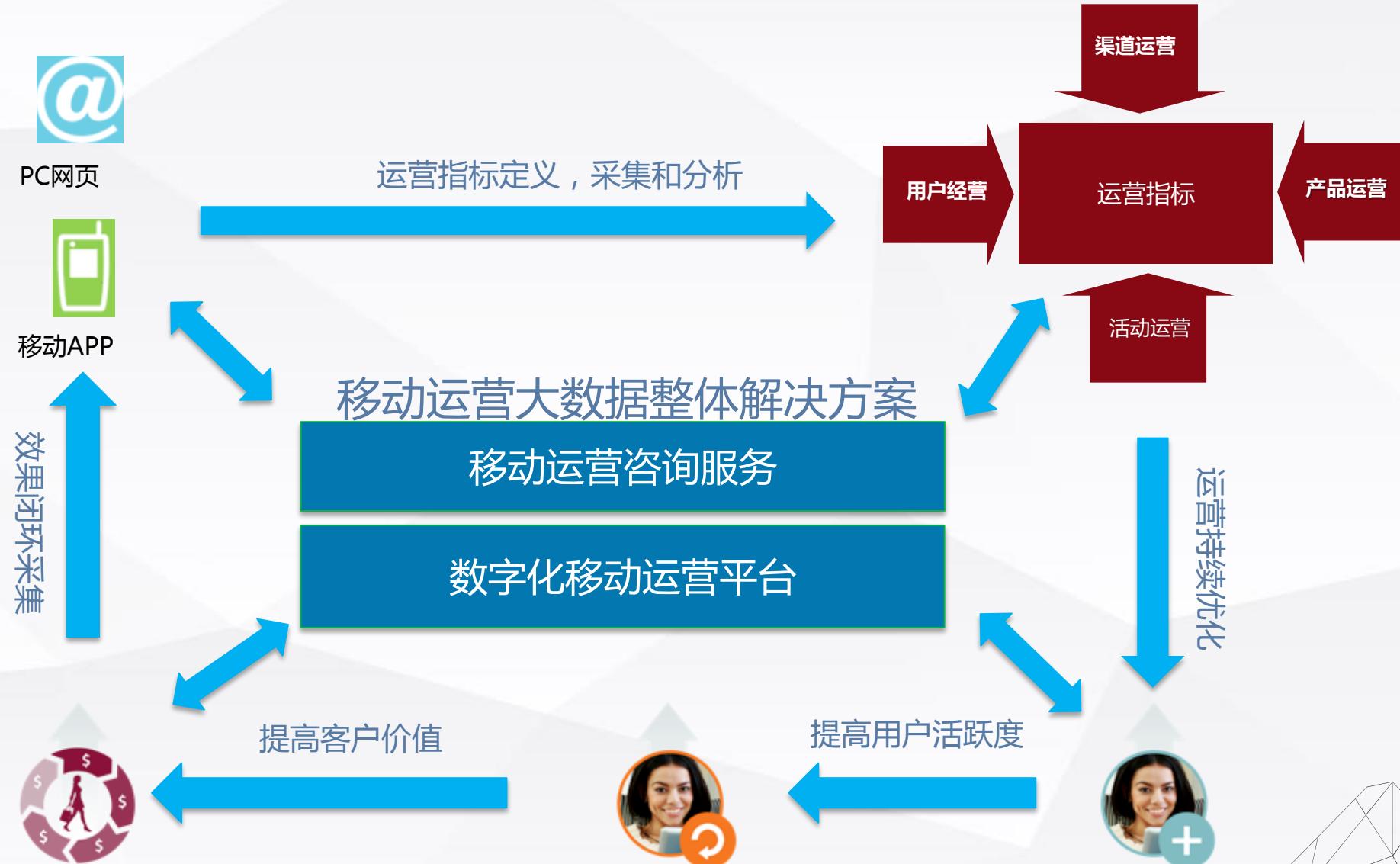
- 在4S门店，出现过多少次；
- 停留过哪些区域，每个区域停留的时长；
- 去过哪些同类竞品的门店，线上浏览过哪些竞品车型；
- 线上特征偏好；
- 线下职住娱偏好；





1

# 数据获取：APP端 / PC端线上数据采集

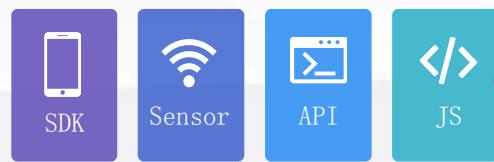




2

## 数据打通：汽车行业客户数据打通

数据采集器



企业一方数据



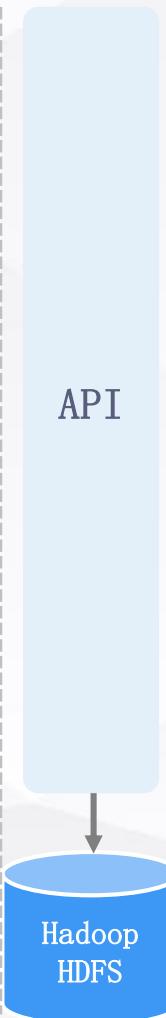
合作方数据



第三方数据



数据源



数据注入



数据准备

人为中心数据模型

于何时

人口属性

所做行为

兴趣喜好

相关物品

在何地  
近期意向

API

数据发布

应用



分析



洞察



营销

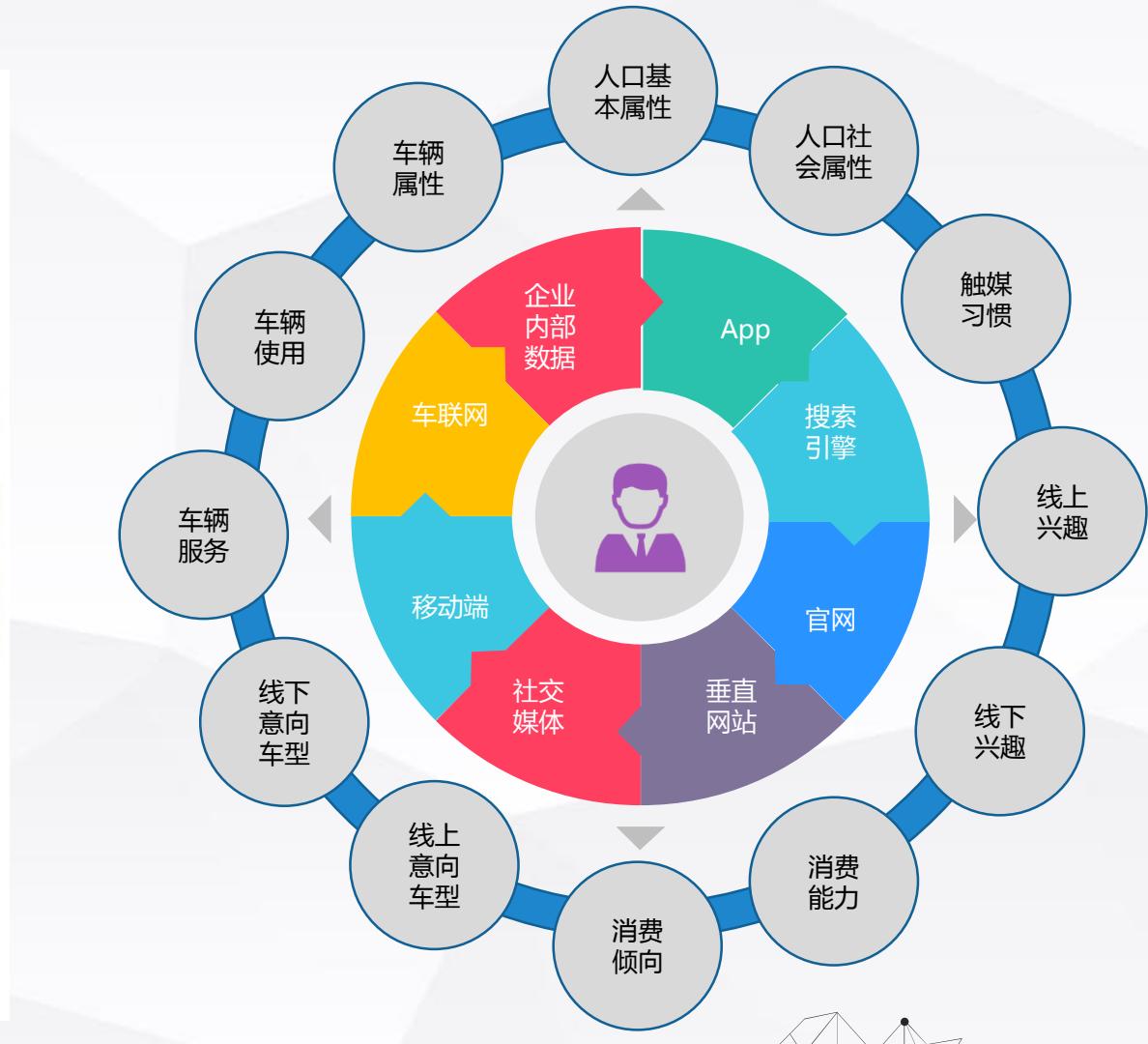
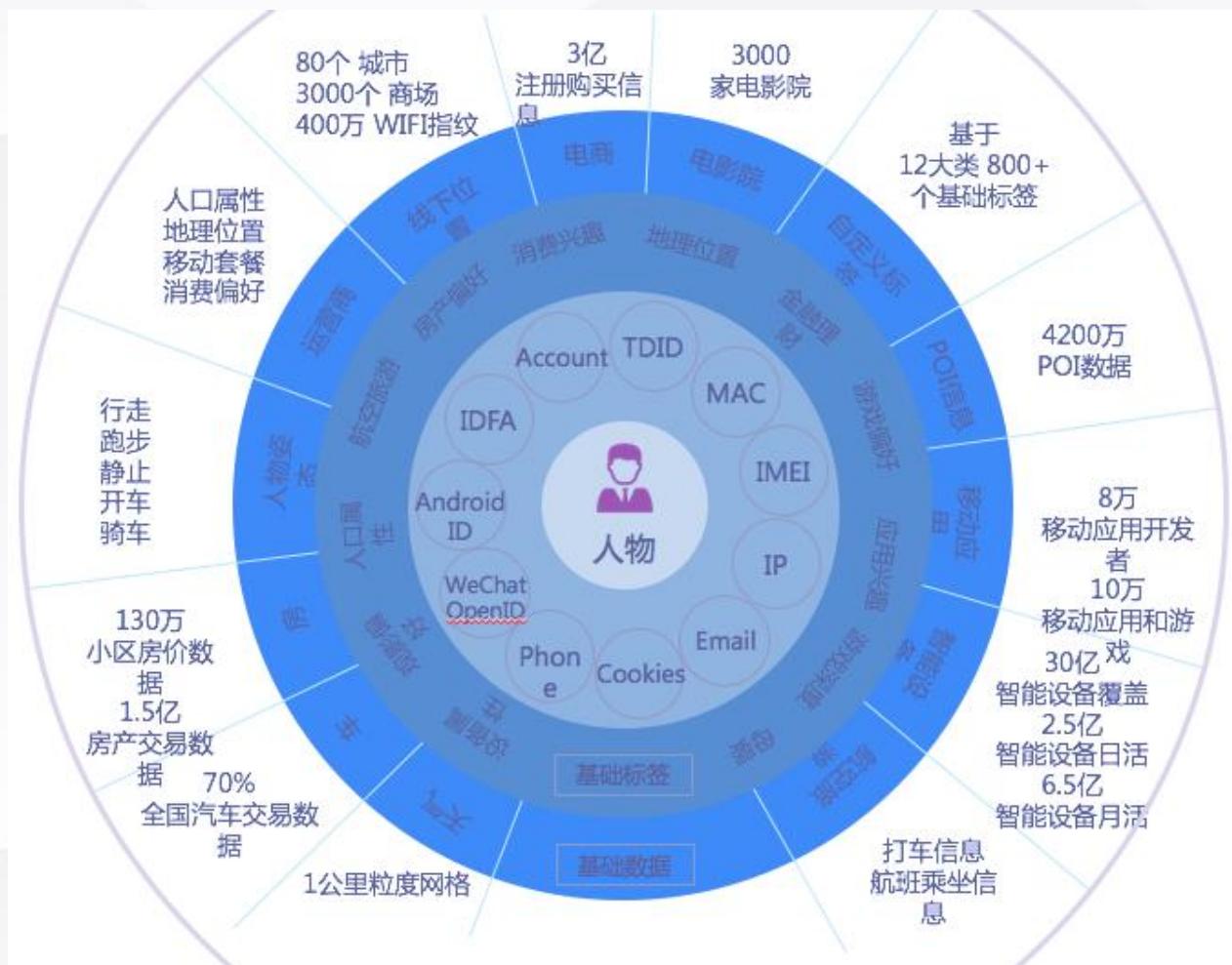


探索更多



3

# 数据标签：汽车行业用户标签体系





4

# 数据应用一：4S店客流分析及客户洞察

**客流分析：**

- 新老客量
- 客流趋势



**生活方式：**

- 客户使用TOP10线上应用



**人口属性：**

- 男女比例
- 年龄结构
- 有车无车
- 人生阶段

**消费能力：**

- 手机品牌
- 手机价格
- 常去品牌



4

# 数据应用二：APP统计分析平台



## 流量分析



## 行为分析





4

# 数据应用三：车企用户管家 - 标签分类、人群分类和人群扩大

左侧导航栏：

- 搜索
- 标签管理
- 标签定义
- 系统标签
- 标签分类
- 人群洞察
- 人群列表
- 人群放大
- 用户微观
- 用户档案**
- 探索
- 数据下载
- 调度任务
- 调度日志
- 计算日志
- 酷屏
- 数炫

右侧主界面：

## 用户档案

返回用户列表

用户ID: 00106f5f-0a1c-43b9-8307-6ea76c4ff49f 所属人群: **产品是天天超市**  
最后登录时间: 2016-05-25 17:49:56 **立即推送**

人口属性:

姓名: A102833 性别: 女 年龄: 26岁 婚姻: 未婚 学历: 本科 职业: 教师  
手机号: 13447724629 邮箱: mcd19@163.com 家庭地址: 浙江宁波联丰万科金色城市

显示历史所属人群

用户标签 (最后一次访问的信息):

**产品是天天超市** **产品是MoneyBox的所有用户** **参加母婴活动的人群** **投放超市促销活动的人群** **访问罗湖区分店的人群**

信用信息: B级

身份特质: 职业: 教师  
学历: 本科  
资产: 60031元  
负债: 23920元  
逾期次数: 0次  
信用评分: 464分

行为偏好: 人脉关系  
信用信息: **25,000**

履约能力:

资产数据: 高价值

活期 (深红)  
定期 (浅蓝)  
理财 (粉紫)  
基金 (深绿)  
保险 (天蓝)  
房产 (深粉)  
汽车 (深紫)



4

## 数据应用四：车企营销管家



**效果评估**  
分析营销效果，统计用户转化，实时调整营销策略。

### 潜客挖掘

分析用户特征，运用关联算法，定位潜在用户。

**精准营销**  
一键分发人群到对接媒体，有效触达目标受众。

### 闭环营销

通过用户分群及画像，找到触达用户的方式，对用户进行精准营销；同时帮助企业分析用户特性，优化产品体验，唤醒沉默用户。





4

# 数据应用五：数据咨询和报告



- 4S店 / 城市展厅宏观选址辅助决策
- 全渠道 (APP / 4S店) 客户运营指标体系建立
- 基于人群洞察的营销活动设计
- 潜在意向车主画像洞察 / 消费行为分析
- 已购车主 / 会员画像洞察 / 消费行为分析



# TalkingData汽车行业整体解决方案

目标

## 兴趣阶段

- 扩大品牌知名度
- 扩大销售漏斗的开口
- 让消费者对品牌产生共鸣并获得口碑

## 意向阶段

- 线上线下活动推广
- 情景式客户体验

## 购买阶段

- 跨渠道营销
- 优惠促销活动推广

## 服务阶段

- 增强车主黏性
- 构建车企品牌的粉丝
- 推动口碑传播
- 吸引和转化更多的新车主

场景

- 品牌洞察和市场分析
- 销售lead产生和触达
- 车主APP运营
- 宏观选址
- 竞品分析

- 店内客流监控
- 销售lead转化归因

- 汽车金融
- 其他跨界合作
- 店内客流监控
- 销售lead转化归因

- 保养人群洞察
- 车主APP运营
- 保客换购
- 服务leads产生和触达
- 服务leads转化归因

方案

- DMP+活动运营咨询+标签咨询
- 移动运营咨询+统计分析
- 全渠道客户洞察咨询
- 广告投放和效果监控
- 消费者分析

- DMP+活动运营咨询+标签咨询
- 4S店宏观选址辅助决策
- 4S店客缘运营分析

- DMP+活动运营咨询+标签咨询
- 4S店宏观选址辅助决策
- 4S店客缘运营分析

- 保养人群（已购车主）洞察咨询
- 广告投放和效果监控
- 消费者分析





# THANKS