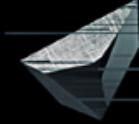




# 从数据中发现商业机会

主讲人： TalkingData首席布道师 鲍忠铁



# 从数据中发现商业机会

35%

沉睡客户

3X

单客价值

3000

证券交易客户

10%

借贷客户

数据资产还是在沉睡中！



# 从数据中发现商业机会

有运营部门？



有数据运营？

他们在干什么？

有！他们在.....

写文案

改代码

P图片

做直播

## 数据运营是业务不是花瓶



# 从数据中发现商业机会

数据运营



休眠客户唤醒

将35%休眠客户唤醒，合理的休眠客户比例为20%左右

提升单客价值

信用卡单客价值提升到1000元，证券客户单客价值提升到700元

降低获客成本

参考2-3倍ROI，将证券行业获客成本降低

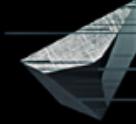
提升贷款人群比例

提升信用卡借贷人群比例到40%

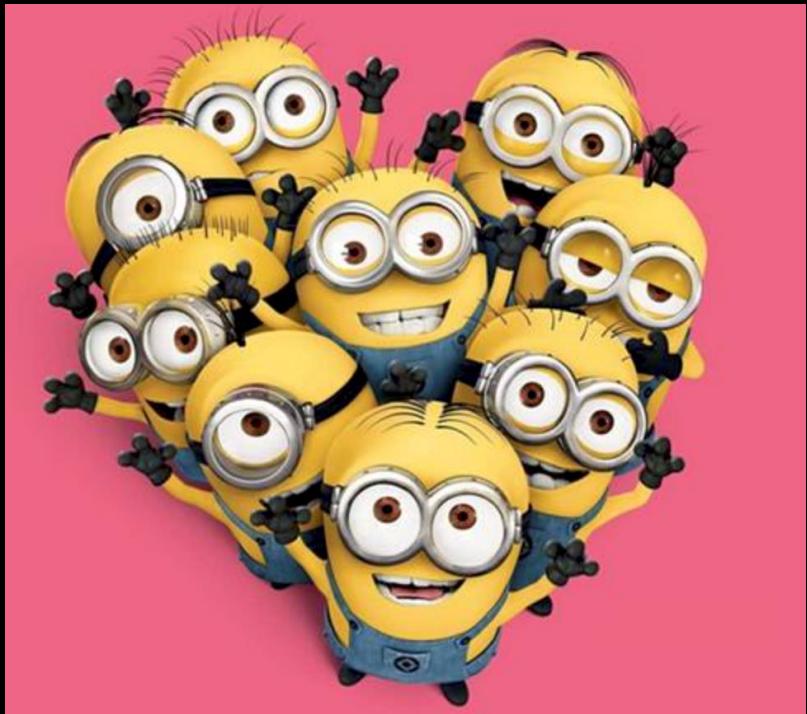
提升证券交易金额

提升证券客户交易金额和频次，通过运营可以提升10%以上

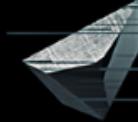
在互联网公司，运营部门是业务部门，最强势！



## 数据运营应该如何配置资源



- 一个App团队至少需要六名运营人员
- 一个运营至少配置一名数据分析师
- 至少配置一名数据挖掘工程师
- 每天至少实施一次运营活动
- 每天至少分析一次运营活动
- 每天至少优化一次运营活动



## 3A3R运营指标体系的分析维度

### Growth Hack

- DAU
- MAU
- Retention
- DAU/MAU
- 启动次数

平台能力

### Business Indicator

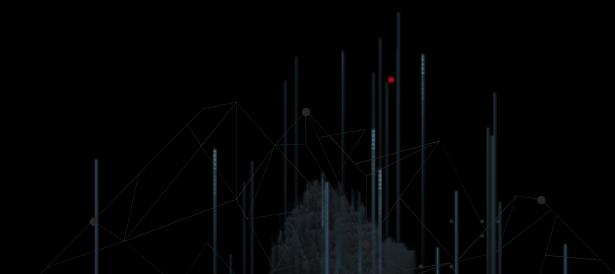
- 获客成本
- 年轻客户占比
- 贷款渗透率
- 高价值客户比例
- 产品收入趋势

产品能力

### Campaign Assessment

- ROI
- ARPU
- 转化率
- 渠道分析
- 目标客户

迭代能力





## 拨开奢华指标，深度分析数据

### DAU

- 老客户比例
- 年轻客户比例
- 目标客户比例

### MAU

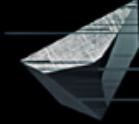
- 高价值客户比例
- 获新客户比例
- 年轻客户比例

### ARPU

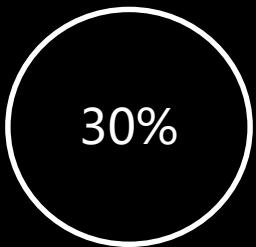
- 年轻客户单客价值
- 非营销收入比例
- 目标产品收入比例

### 转化率

- 转化时间
- 非营销用户比例
- 目标客户占比



定一个小目标，从1000个运营方案开始！



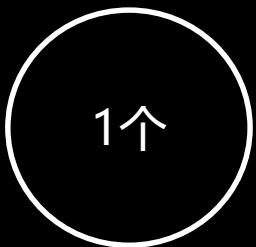
有效率



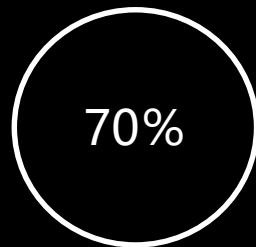
周营销



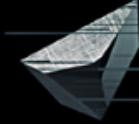
最多触达次数



天最少营销活动

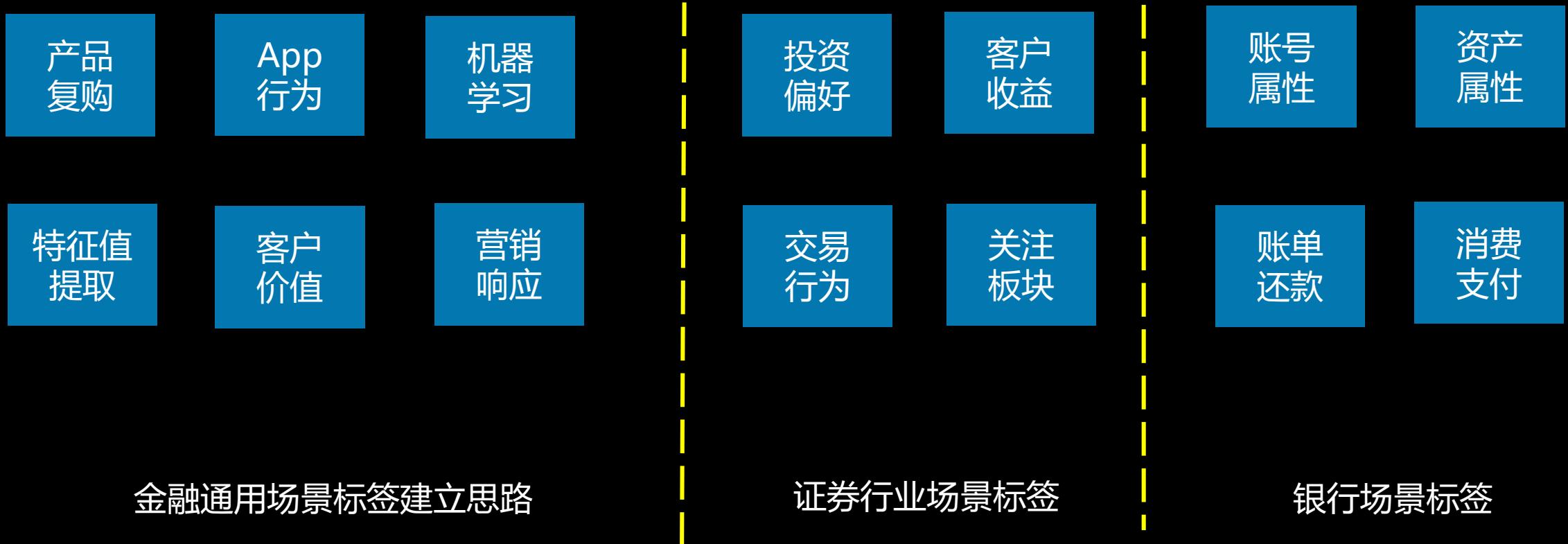


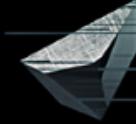
月覆盖人群



从数据中发现商业机会

# 金融行业数据场景标签建设思路



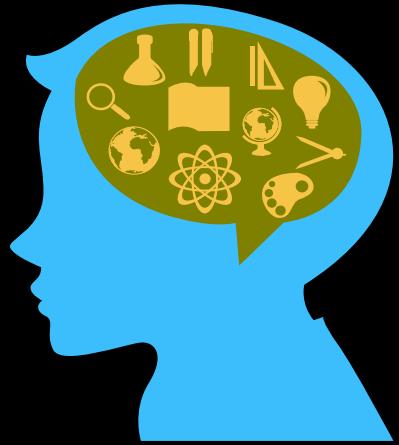


从数据中发现商业机会

## 数字运营的商业秘诀



不停地



主动地



精准地

核心词汇是**不停地**



## 运营人员的日常工作和自我修养

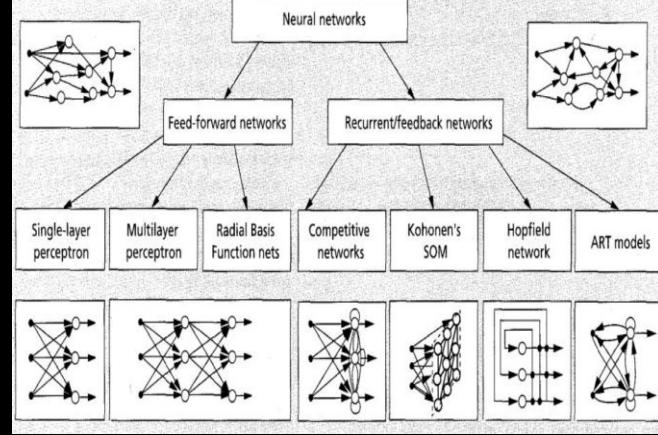
|        | 周一   | 周二   | 周三  | 周四                                 | 周五                     | 周六                                      |
|--------|--|--|---|------------------------------------|------------------------|---|
| 活动分析迭代 | <ul style="list-style-type: none"><li>分析上次营销效果，决定持续投放人群和营销方案</li><li>分析渠道ROI转化，决定渠道投放策略</li><li>放弃一些运营方案，增加新的运营方案</li><li>更新渠道响应人群</li></ul> |  |   |                                    |                        |   |
| 选择目标人群 | 休眠客户   | 从用户到客户   | 潜在股票交易客户  | 潜在理财人群                             | 潜在分期人群                 | 流失人群                                    |
| 选择营销方案 | 激励方案   | 激励方案   | 交易资讯  | 产品推荐                               | 激励方案                   | 召回方案                                    |
| 选择渠道时间 | 电话<br>19:00-21:00  | Push + 短信<br>8:30-9:30<br>11:30-12:30<br>19:00-20:00 | 短信 + push + 微信<br>8:30-9:30<br>11:30-12:30<br>19:00-22:00 | Push + 微信 + 电话 + 短信<br>18:00-20:00 | 短信 + 电话<br>18:00-22:00 | 短信 + push<br>10:00-12:00<br>18:00-20:00 |



# 从数据中发现商业机会



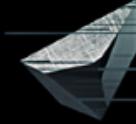
VS



数据分析

模型算法

可以用数据分析解决的问题，不需要模型算法



## 模型算法踩过的坑

### GBDT

数据纬度多会加大计算复杂程度

### RF

数据噪音大容易过拟合

### LR

不适合处理大量变量

### K - Means 聚类

受孤立点和数据噪声影响大

### 神经网络

参数要求多，学习时间长，难解释



# 从数据中发现商业机会

这个世界上没有最好的算法，只有最合适 的算法

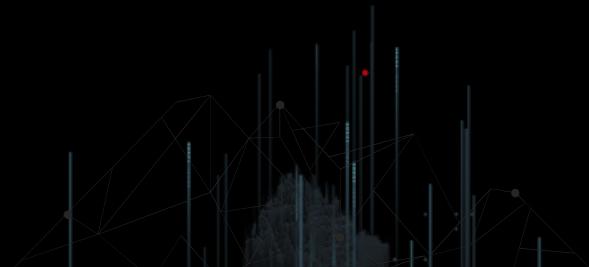
99%的问题算法都能解决，但真正难点在于提炼问题！

AI 在金融行业应用的成熟领域为生物识别，智能客服，智能投顾



## 数据运营我们取得的一点成绩

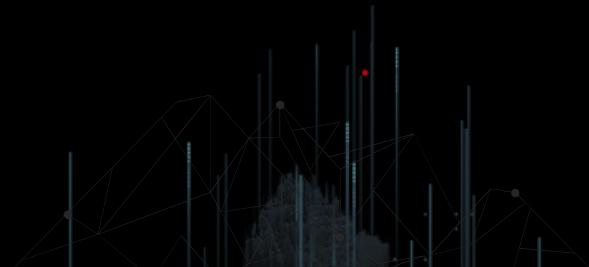
|        |   |
|--------|---|
| 某股份制银行 | 月提升100%<br>转化率 3% - 11%<br>100次运营活动<br>40个亿 |
| 某券商    | 月活上升2位<br>转化率1% - 6%<br>10多次运营活动<br>2-3倍提升  |
| 某信用卡   | 下载翻倍<br>转化率1% - 9%<br>100多次运营活动<br>5倍提升     |





运营是创造数据价值的唯一方法

时间是数据资产贬值的唯一敌人

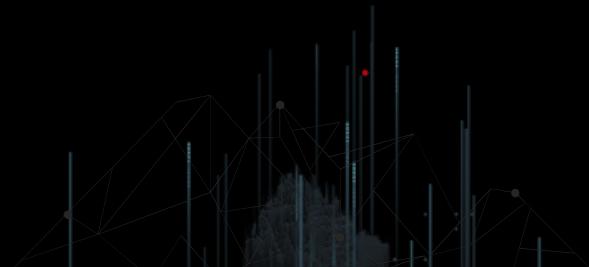




从数据中发现商业机会

数据是解决企业问题的阿拉丁神灯

TalkingData愿成为阿拉丁





# THANKS