

PM常挂嘴边的术语

—— 360度认识产品经理



产品经理常常说的 demo 什么意思

demo（读法用中文标的话就中：单莫），即样品。根据原型、效果图来做出一个产品。一般只是外观相似，没有实际的功能，只是使用原型或效果图在不同界面间做简单的跳转，来模拟真实产品的操作，里面的功能都未开发。



PV：页面浏览量或点击量

用户对网站中每个网页的访问均被记录1个PV，
1天内多次访问一个页面，刷新页面，均累积相加。

UV：独立访客

是指通过互联网访问某个站点的访客，根据具体情况用cookie或用户ID作为依据。

ARPU 值（运营最在乎）

ARPU，每用户平均收入(ARPU-Average Revenue Per User)。ARPU注重的是一个时间段内从每个用户所得到的利润。很明显，高端的用户越多，ARPU越高。ARPU值高说明利润高，这段时间效益好。

ROI 投资回报率（老板最在乎）

投资回报率（ROI）是指通过投资而应返回的价值，即企业从一项投资活动中得到的经济回报，它涵盖了企业的获利目标。

投资回报率（ROI）=年利润或年均利润/投资总额×100%

留存：某日用户注册应用后，经过一段时间后，仍然登陆该应用的用户，被认作是留存用户。

留存率：留存用户占当时注册用户的比例即是留存率。次日留存、七日留存、月留存是产品经理经常涉及到的概念。

留存率体现了一个产品的服务能力和留住用户能力，留存率越高说明产品的服务能力越强，价值越高。

次日留存：注册后第二天再次登陆的用户

7日留存：注册后第七天再次登陆的用户

30日留存：注册后第30天再次登陆的用户

留存率详细说明

例如：1号共有100个注册用户，第二天登陆的用户是60人，则次日留存为60%；第七天登陆的人有30人，则七日留存为30%；第30日登陆的人是10人，则30日留存为10%。

所以，次日留存>7日留存>30日留存

类别	次日留存	七日留存	30日留存
新闻	25.3%	9.96%	5.07%
社交	20.66%	5.40%	2.28%
音乐	18.65%	4.57%	1.66%
教育	20.56%	6.49%	2.79%
视频	32.97%	9.35%	4.94%
娱乐	23.74%	6.30%	2.89%
游戏	19.11%	4.38%	1.57%
效率	28.55%	9.70%	4.32%
工具	20.59%	5.57%	2.40%

产品运营中的名词



人均页读数：
 $\text{页面访问量总数} / \text{UV}$

平均访问时长：
 $\text{总访问时长} / \text{UV}$
反映页面内容的吸引力

并发量：即同时在线数

二跳率：当网站页面展开后，用户在页面上产生的首次点击被称为“二跳”，二跳的次数即为“二跳量”。二跳量与浏览量的比值称为页面的二跳率。

跳失率：用户通过相应入口进入，只访问了一个页面就离开的访问次数占该入口总访问次数的比例，跳失率越低越好。



滚屏率：通常指访问二屏的用户比例。

人均滚屏数：多个分屏埋点情况下，每个访问用户平均滚屏次数。

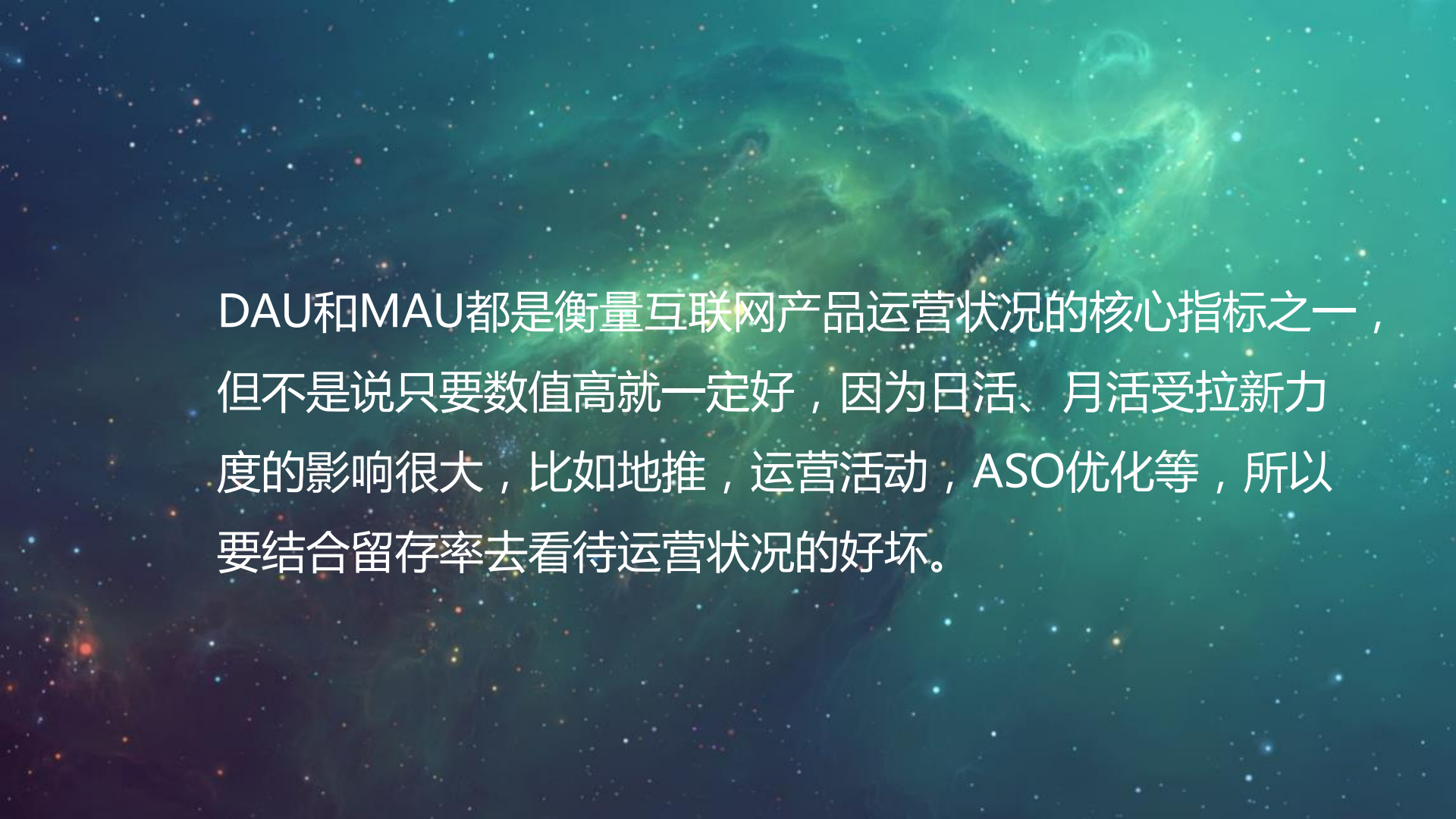
流量来源：某个页面的流量来自哪些渠道，如频道流量来自首页。

流量去向：某个页面流量分配，如首页流转到页面主要模块

页面流量分布：页面主要模块/功能的点击率分布

DAU：即日活跃用户。打开应用的用户即为活跃用户，不考虑用户的使用情况，每天一台设备打开多次会被计为一个活跃用户，这是很多第三方统计工具的标准。

MAU：即月活跃用户。

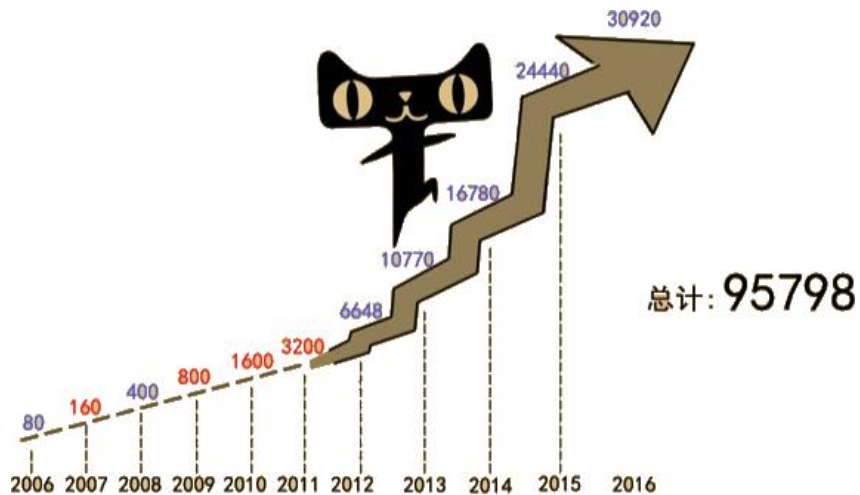


DAU和MAU都是衡量互联网产品运营状况的核心指标之一，
但不是说只要数值高就一定好，因为日活、月活受拉新力
度的影响很大，比如地推，运营活动，ASO优化等，所以
要结合留存率去看待运营状况的好坏。




GMV：成交总额，只要下单，生成订单号，就算到GMV中。

$$\text{GMV} = \text{销售额} + \text{取消订单金额} + \text{拒收订单金额} + \text{退货订单金额}。$$

GMV受舆论与资本青睐



实际销售数据

GMV —  —  — 

= 实际交易额

客单价：每一个顾客平均购买商品的金额，也即是平均交易金额。客单价=有效交易总额/有效订单数，电商、交易类的产品比较重视这个数值。

思考：运营过程中如何提高客单价？

还有一些需认识的英文

C2C: Consumer to Consumer (顾客对顾客)

B2B: Business to Business (商家对商家)

B2C: Business to Consumer (商家对个人)

O2O: Online to Offline (线上线下电子商务)

P2P: person to person (个人对个人,多产生于金融行业)

SNS: Social Networking Services (社会性网络服务)

PRD: Product Requirements Document (产品需求文档)

SDK: Software Development Kit (软件开发工具包)

SAAS: Software-as-a-Service (软件即服务)

OTA: Online Travel Agent (在线旅行社)

UI: User Interface (用户界面)

UGC: User Generated Content (用户生产内容)

VP: Vice President (副总裁)

HRD: Human Resource Director (人力资源总监)

URL: Uniform Resource Locator (统一资源定位器)

SEO: Search Engine Optimization (搜索引擎优化)

SKU: Stock Keeping Unit (库存量单位)

ERP: Enterprise Resource Planning (企业资源计划)

KPI: Key Performance Indicator (关键绩效指标)

LBS: Location Based Service (基于位置的服务)

RSS: Really Simple Syndication (简易信息聚合)

欢迎加入海绵学堂

THANK YOU

您将从这里起步步高升

