

DAU指标大幅度下降

⚙ Status	Done
📁 分类	指标
≡ 子标题	DAU下降
⋮ 子类	异动分析

假设某视频app从某日起日活DAU指标大幅下降。你会如何找出原因？

1. 验证数据真实性

- 判断是否为系统中的技术原因导致数据出现偏差 (可能出现的问题比如由于数据底层逻辑更改，把某群用户当成作弊用户过滤掉了) 等，还是真的是由于用户行为的变化，活跃度真的变低了，导致指标下降;
- 如果不是系统引入了 bug，就需要我们下钻进行分析，找到用户为什么不活跃，判断是某日开始数据下降，还是所对比的时间段数据上升。

2. 外界因素

1. 是否有热点事件影响

▼ 往往一些热点事件会导致数据发生比较大的变化，比如一些活动的上线，都会使 dau 发生波动

2. 是否有竞品的影响

▼ 是不是其他视频公司购买了一个很高热电视剧的版权，导致了我司流量的流失

3. 有没有政治政策的影响，比如某会期间会进行管控等等

3. 查看数据周期性

▼ 同比，环比

把数据周期拉长，比如视频类 app 往往在周末的日活DAU会比周中的高，节假日DAU 会比平时的 DAU高，可以考虑对比上个月数据，或者对比去年的数据，去看这个数据的下降是否符合业务周期性特点

4. 内部因素影响

异常范围定位后，分析原因，了解数据异常时间点附近做了什么产品、运营、技术侧调整

1. 产品侧：比如产品功能有没有进行调整这个时间点前后有没有什么策略的上线
2. 运营侧：有没有进行广告投放，有没有开展一些相关活动
3. 技术侧：技术方面有没有出现系统故障等情况

5. 定位人群

同时，我们还可以通过拆人群，定位是哪群用户活跃度下降了，有利于异常的排查

根据几个常见的维度拆解数据拆

1. 拆用户：新/老用户
2. 拆系统: ios/安卓系统
3. 拆版本:新/老版本
4. 拆登录入口: 如何进入
5. 拆登录渠道:app/小程序/pc端
6. 拆区域: 省份

这个往往能够帮我们找到具体是哪一部分的用户活跃度下降了，假设通过分析我们发现新用户的活跃度不高，留存很差

结论

通过跟产品运营的交流，我们发现运营部门通过某营销活动获得了大量新用户。

但这些用户的留存很差，没有做好承接，那么我可能我们的营销策略所针对的人群需要做出调整，从而挽回这部分损失，对策略做出优化