李洪强

目录

- O1:【爱企查】深耕精细化运营策略、挖掘存量商业化空间、持续提升爱企查会员收入
 - KR1:【会员规模】协同体验组优化功能/数据质量等会员权益,新增会员+6W人(Q2: 4.8W),累计会员突破70W
 - KR2: 【会员生态】关注自动续费等监管合规,提升会员收入年卡占比,解决会员TOP客诉,提升自然续签率至13%(Q2: 11.20%)
- O2:【场景化】推进场景化产品演进,通过SEO流量与精细化运营策略,快速提升营销拓客会员收入
 - KR1:【寻客宝】通过入口文案优化、漏斗转化、营销触达,促进GAAP达 3186W(Q2:2826W),季环比+12.74%
 - KR2:【商机宝】通过SEO精细化推送、营销触达、优化功能体验,促进GAAP达310W(Q2:239W),季环比+ 30%
 - KR3:【寻标宝】通过SEO精细化推送、营销触达、优化功能体验,促进GAAP达270W(Q2:201W),季环比+ 30%
- O3:【基建】推进企信底层基建的能力复用,实现维稳增效,对业务全方位保驾护航
 - KR1:【效能】提升研发质量和效率,关注easy bug率和代码交付质量
- 其他

O1:【爱企查】深耕精细化运营策略,挖掘存量商业化空间, 持续提升爱企查会员收入

KR1:【会员规模】协同体验组优化功能/数据质量等会员权益,新增会员+6W人(Q2: 4.8W),累计会员突破70W

- 事项
- 2 指标数值:新增会员5.4w人,累计会员70.2w,季环比 +8.33%
- 公域挖掘:分析大搜日志,圈定对竞品(天眼查、企查查、启信宝)有点击行为并且访问过爱企查的用户,进行定向触达》 化跑数并与高/低概率明细进行交叉,提升会员转化。

KR2: 【会员生态】关注自动续费等监管合规,提升会员收入年卡占比,解决会员TOP客诉,提升自然续签率至13%(Q2: 11.20%)

2025/3/5 16:24 李洪强

- 2 指标数值: 截止0929自然续签率12.11%
- 3 对账:完成789三个月渠道收款对账任务 鲁班渠道收款对账
- 4 对账效率提升:业务系统与外部收款渠道映射的订单号修改,防止纯靠sku金额圈定寻客宝订单出错。

O2:【场景化】推进场景化产品演进,通过SEO流量与精细化运营策略,快速提升营销拓客会员收入

KR1:【寻客宝】通过入口文案优化、漏斗转化、营销触达,促进GAAP达 3186W(Q2: 2826W),季环比+12.74%

事项

- 指标数值: 寻客宝GAAP 2881.51w,完成度90.44%,季环比 +1.96%;寻客宝Q末日均SEO DAU 12.06w(总DAU 23.40季环比 +53.05%
- 业务规划:全面梳理场景化SEO现状(页面、通路、推送方式等) <mark>□ 场景化SEO总结,并分析场景化三宝流量(分端、来) 化流量分析,为业务后续发展提供参考</mark>
- 4 报表建设:分析神策打点,完成场景化三宝分端、分来源流量报表建设;
- 5 功能优化:企业详情页SEO页面更新时间改造;爱企查通路企业详情页静态化改造;
- 6 新数据推送:爱企查通路手动推送23年6月-24年8月成立的企业3.2kw,23年6月之前未推送数据9kw推送
- 7 历史数据加热:通过大搜ccdb跑出爱企查通路历史推送数据7kw,推送加热



守各玉Q3字及SEU流里起穷图

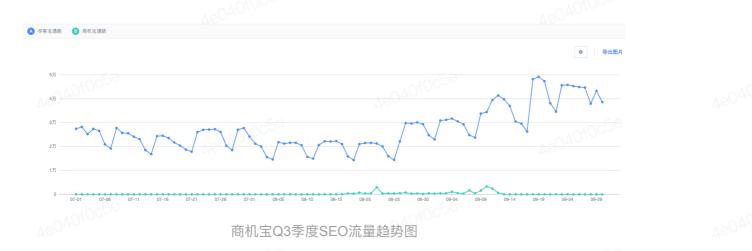
KR2:【商机宝】通过SEO精细化推送、营销触达、优化功能体验,促进GAAP 达310W(Q2: 239W),季环比+ 30%

事项

- 指标数值: 商机宝GAAP 279.79w, 完成度90.25%, 季环比 +17.07%; 商机宝Q末日均SEO DAU 4.39w(总DAU 5.22w 比 +76.03%
- 3 | 功能优化:高级搜索列表页更新时间改造,提升搜索排名

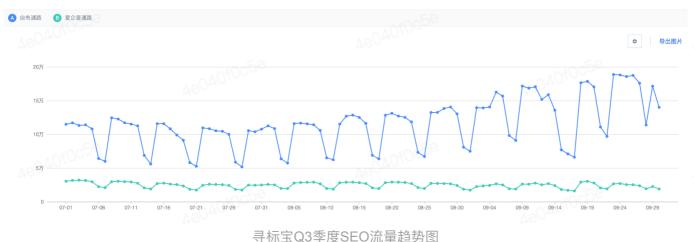
2025/3/5 16:24 李洪强

新数据推送:三三条件组合800w+,推送自有通路



KR3:【寻标宝】通过SEO精细化推送、营销触达、优化功能体验,促进GAAP达270W(Q2: 201W)、季环比+ 30%





O3:【基建】推进企信底层基建的能力复用,实现维稳增效, 对业务全方位保驾护航

KR1:【效能】提升研发质量和效率,关注easy bug率和代码交付质量

2025/3/5 16:24 李洪强

事项

无长尾交付需求,保证研发质量,无S级故障,无P2级以上问题,无EasyBug

其他

参与值周、场景化三宝的日常维护(解决安全工单两个、ES异常、db慢查询等)