藤榕8月第3周工作汇报

# 业务营收

## 8月收入目标为108.90万元，截止当前预估收入为242.3257万元，达成率为223%。

## 宝约

### 盈利收入

整体情况：

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **日期** | **总收入金额** | **8月预估盈利** | **8月收入指标** | **8月完成率** |
| 8月1--8月17日 | 2,199,561元 | 44万 | 75万 | 293.20% |

一周订单情况如下：

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **日期** | **店铺收入** | **booyo 会员收入** | **booyo 订单收入** | **宝约 核销收入** | **宝约 订单收入** | **单日 总收入** |
| 2017/8/13 | 147,122.00 | 100 | - | 341.8 | 70 | 147,633.80 |
| 2017/8/14 | 167,708.00 | 400 | 1,850.00 | 559.5 | 355 | 170,872.50 |
| 2017/8/15 | 171,552.00 | 725 | 135 | 439.8 | 1,875.00 | 174,726.80 |
| 2017/8/16 | 60,284.00 | 300 | 45 | 602.1 | - | 61,231.10 |
| 2017/8/17 | 12,640.00 | - | 15 | 503.6 | - | 13,158.60 |
| 分类总收入 | 559,306.00 | **1,525.00** | **2,045.00** | **2,446.80** | **2,300.00** | **567,622.80** |

### 用户增长

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **App用户量** | **成为会员用户** | **8月份目标用户量** | **付费会员** | **目前完成目标** |
| 2475人 | 457人 | 8000人 | 1600人 | 约30% |

## 数据分析

### 盈利收入

总体情况：

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **8月 盈利指标** | **数据分析 外包服务指标** | **数据分析 外包服务完成金额** | **高级咨询 服务指标** | **高级咨询服务完成金额** | **已完成总金额** | **完成率** |
| 15万 | 12万 | 175220元 | 3万 | 0元 | 175220元 | 117% |

## 我有好物

### 盈利收入

整体情况：



# 工作内容

## 宝约

1. 开始准备素材进行外部渠道投放；
2. 联系俄罗斯制作团队进行拍摄制作CBD商圈、影城大屏广告投放，图片广告；
3. 完成vivo、360、小米、oppo、微信、广点通、效果通 、今日头条等信息流渠道的建立。

## 数据分析

1. 数据分析：完成微商客诉订单量偏少分析、直播的用户流失分析、定菱官方商城宝粉卡购买异常等；
2. 风控防刷：监控到每日注册用户维持在2000左右，签到量维持在35万左右，雷拍盗号13个；分析发现宝约店铺疑似被刷是微商的一个漏洞；
3. 问卷：签到问卷7篇，签到推文12篇，寻找外部测试商家2个。

## 我有好物

1. 完成淘宝，京东实时搜索开发、完成运营后台的开发，以及我有好物的APP开发；
2. 规划开发新人5元红包的促销方案

## 用户画像

1. 完成搜索业务、推荐业务、小智业务接手；
2. oneday推荐业务数据源设计

## 大数据平台

1. 完成自动生成ddl功能开发
2. 完成oneday基础数据入库；
3. 30集群应用迁移到24新集群完成55%。

## 机器学习算法平台

1. 完成算法平台朝潮汐系统的预测结果数据同步及潮汐调度算法按小时预测开发；
2. 完成OneDay时间轴聚类及新闻推荐算法项目样本数据分析及部分特征提取；
3. 完成机器学习算法平台一期、二期、三期目标规划及算法平台已经具备的算法能力文档输出。

## Qbike潮汐平台

潮汐智能调度第二阶段需求确认;

Qbike电子围栏新接口联调；

# 下周计划

## 宝约

1. 完成小e走进办公室货架投放；
2. 启动Booyo v1.2.0 项目，新增票券系统、票券库、p2c奖励等内容。

## 数据分析

1. 数据分析：直播流失率分析、宝粉卡销售数据活跃以及微商平销冷清的数据波动情况分析、确定信用分三期的各项指标权重及最终方案等；
2. 风控防刷：风控和金戈盾相关工作处理；

## 我有好物

1. 合伙人上线推广，及合伙人二期开发，以及运营后台开发；
2. 运营5元红包促销方案，开始拉人。

## 用户画像

1. 用户画像后台管理模块开发
2. oneday推荐业务数据源设计

## 大数据平台

1. oneday 推荐所需数据源接入开发；
2. 30集群应用迁移到24新集群；

## 机器学习算法平台

1. 潮汐调度算法优化；
2. OneDay时间轴聚类及新闻推荐算法策略及实施方案制定。

## Qbike潮汐平台

1. 联调Qbike电子围栏；
2. 测试潮汐调度二阶段需求；
3. Qbike、潮汐云平台，线上bug修复。

# 问题及措施

## 我有好物

1. **KPI 原因分析**：有好货和我有好物合并还未彻底完成，我有好物产品形态还没有形成，有好货的人员流失，原商品大量过期，并且依赖人工模式维护。造成用户体验较差。有好货原承诺的现金返利，较长时间没有返，有很多客诉反应这个问题。造成老用户对平台失去信任，影响复购。
2. **KPI 改进方案**：继续完善我有好物的产品核心功能，逐步对原有好货进行改造，逐步替换原有好货的模块；尽快与财务配合，将原有好货的返利部分完成，挽回用户信任。