



100
TOP CASE STUDIES OF THE YEAR

100
TOP CASE STUDIES OF THE YEAR

100
TOP CASE STUDIES OF THE YEAR

100
TOP CASE STUDIES OF THE YEAR

58同城 主办方

msup[®]

58智能画像运营平台

助力运营投放CTR超100%提升

陈丽媛 58同城 高级数据产品经理

讲师简介



陈丽媛
58同城
高级数据产品经理



先后在自如、58同城，负责用户/客户/房源/企业画像、智能运营、数据治理等，在画像营销增长、数据治理领域具有丰富的实战经验，拥有4项发明专利。

笔名：草帽小子，《大数据实践之路：中台+分析+应用》书籍核心作者，著有标签画像、营销增长、数据治理等40+篇文章，公众号：一个数据人的自留地。[点击查看>>](#)



目录

- | | | | |
|---|-----|---|------|
| 1 | 背景 | 4 | 智能化 |
| 2 | 场景化 | 5 | 组织协同 |
| 3 | 闭环化 | 6 | 总结 |

亮点介绍



精细化运营实操案例

了解我们在推进十几个业务线，进行精细化运营过程中遇到的困难、对应的解决方案、解决思路总结



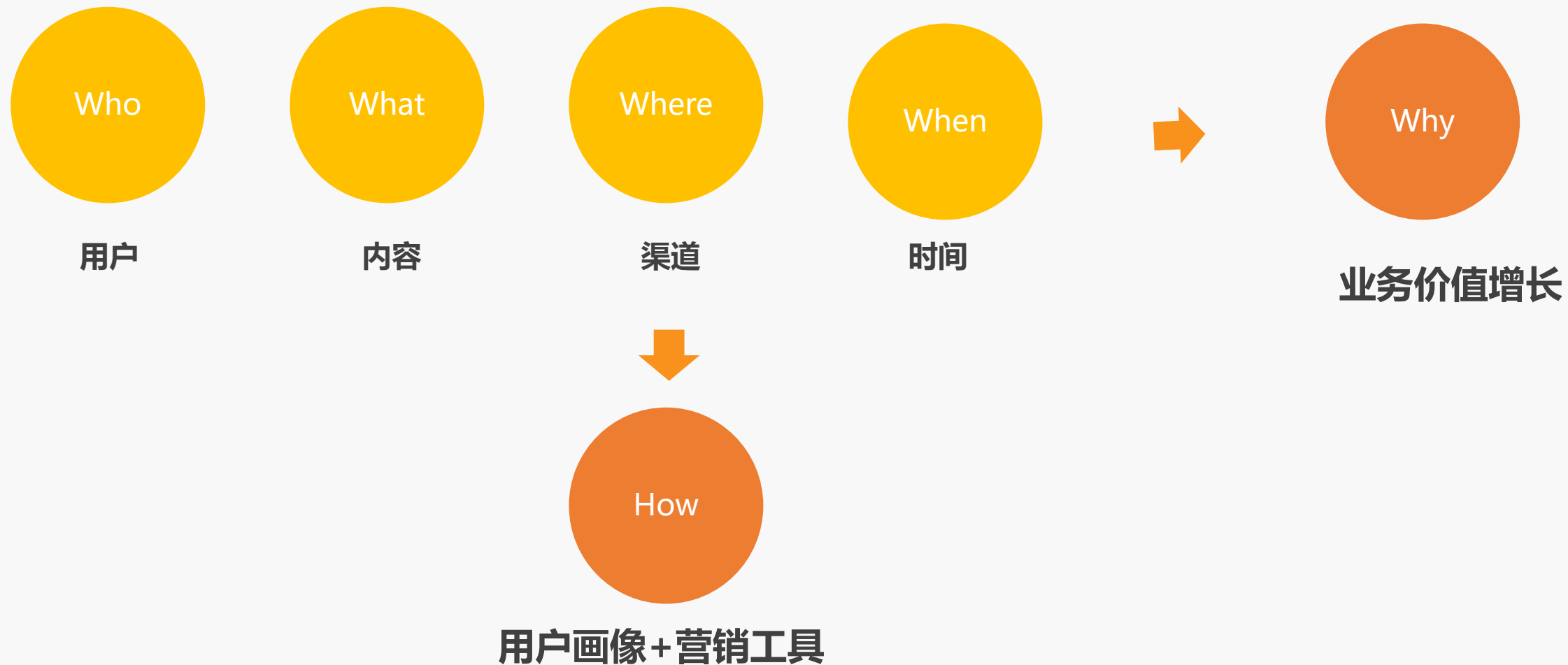
智能化运营方法

深入了解算法模型在运营场景的实践案例，了解AI在运营场景如何落地

01 背景

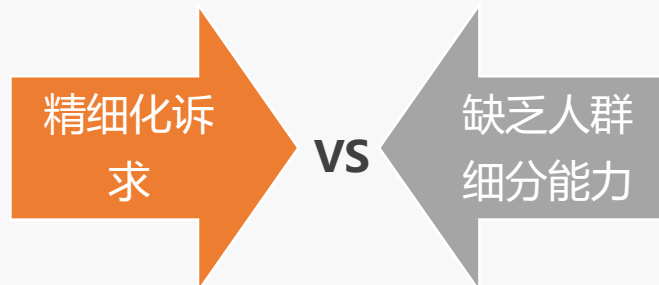
精细化运营？

5W1H



画像建设阶段性痛点及方案？

痛点



1. 用户标签缺乏，难以形成全面进行刻画
2. 缺乏相关人群细分工具
3. 有用户画像后，想针对客户、物品进一步运营，仍缺乏相关能力

方案

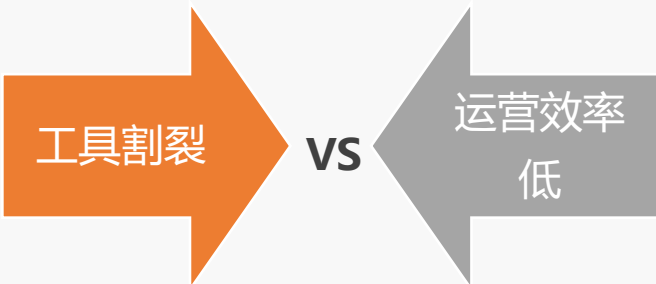
用户画像/CDP工具

1. 基础：用户标签体系+人群圈选+人群洞察能力
2. 进阶：客户标签&企业标签&物品标签体系多种标签+事件圈人&公式圈人多种圈人能力

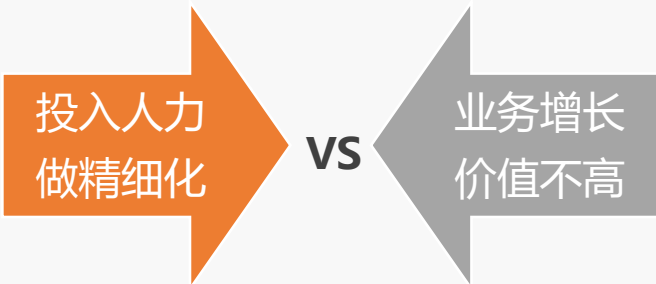
可用

画像建设阶段性痛点及方案？

痛点



- 1.跨多个平台
- 2.圈人及迭代优化耗时



- 1.精细化人群价值难以量化
- 2.运营投放效果难以提升

方案

一站式智能运营解决方案

- 1.场景化
- 2.闭环化
- 3.智能化

提效



增长

智能运营平台架构



100

02 场景化

场景化



用户行为旅程

抓痛点 ?

找机会 ?

解难题 ?

情境：运营小张为租房运营，需要日常活动需要进行站内投放，每周需要配置资源位/push各个触点，并且持续优化投放的效果

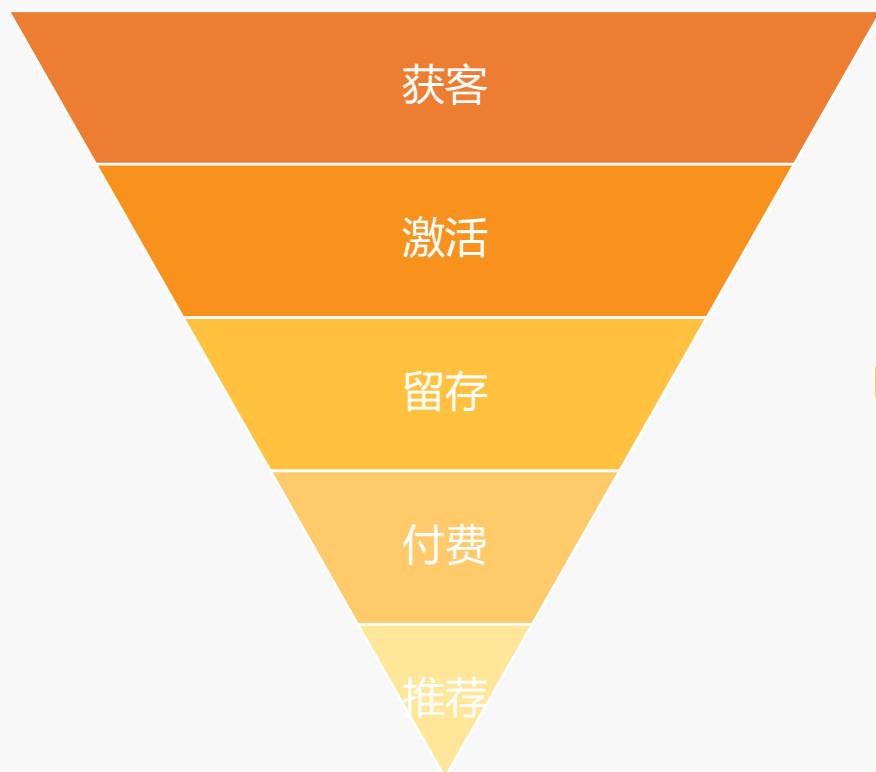
目标：流量/线索/订单增长，实现业务价值最大化

期望：快捷操作，完成资源位/push等触点的对应的人群配置，提升活动最终转化效果

阶段	拆解增长目标	洞察分析	制定增长策略	投中策略调整	投后效果复盘
行为	<div><div>梳理业务目标</div><div>拆解增长目标</div></div>	<div><div>人群分析</div><div>物料分析</div><div>触点/渠道分析</div></div>	<div><div>人群策略</div><div>物料策略</div><div>触点/渠道策略</div></div>	<div><div>人群策略调整</div><div>物料策略调整</div><div>效果监测与分析</div></div>	<div><div>增长目标达成情况</div><div>分渠道的投放效果</div><div>投放优化建议</div></div>
触点	<div><div>准备启动</div></div>	<div><div>万象</div></div>	<div><div>万象人群创建页</div><div>瑶光创建策略页、58push创建页</div><div>业务线落地页制作系统</div></div>	<div><div>万象标签、人群圈选、效果监测页</div><div>瑶光创建策略页、58push创建页</div></div>	<div><div>万象效果分析</div></div>
痛点情绪	<div><div>目标拆解难</div><div>如何根据业务目标，拆解渠道投放目标？</div><div><div></div></div></div>	<div><div>数据分析难</div><div>缺乏数据分析经验，无法形成有效策略</div><div><div></div></div></div>	<div><div>策略制定难</div><div>组合那些人群特征？人群需推送什么内容？</div><div><div></div></div></div>	<div><div>优化策略难</div><div>人群怎么优化？文案怎么优化？</div><div><div></div></div></div>	<div><div>效果分析难</div><div>手动整理数据，耗时耗力</div><div><div></div></div></div>
机会	自动拆解增长目标	人群&物料渠道转化分析	智能人群圈选智能文案	智能人群迭代文案迭代	投放报告

AARRR模型

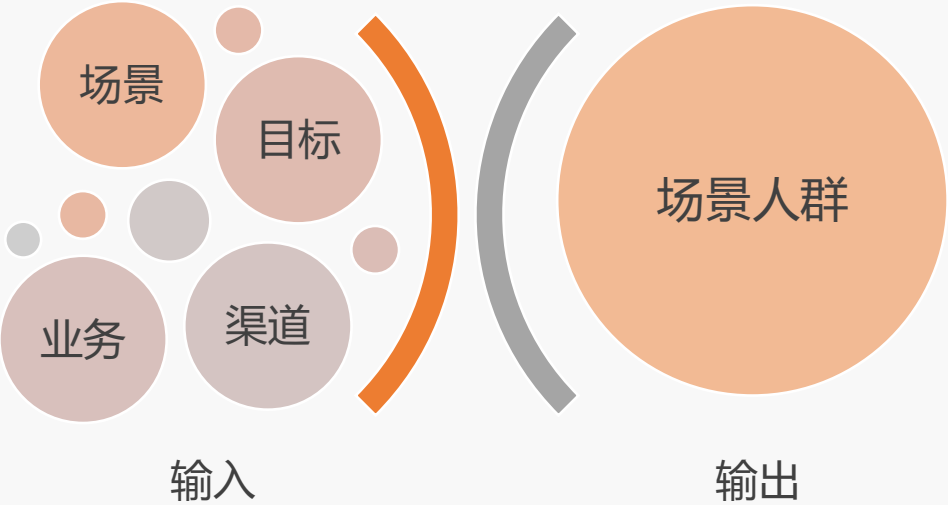
AARRR



业务模式



场景化案例：场景圈人





新客拓展

过滤本业务老客，拓展补充近7日无业务属性的流量



流失召回

对本业务的流失用户，进行召回



老客促活

基于本业务老客，进行垂类促活

选择业务：

HBG / 租房

投放渠道：

☐ 58资源位广告投放

☒ 58push-人工推送

☐ 58push-机制化推送

投放目标：

20000

点击UV

人群规模：

生成机制：

☒ 单次生成人群包

☐ 每天触发人群包

人群规则名称：

租房-老客促活

创建人群

取消

TOP1

www.top100summit.com

100 CASE STUDIES

100

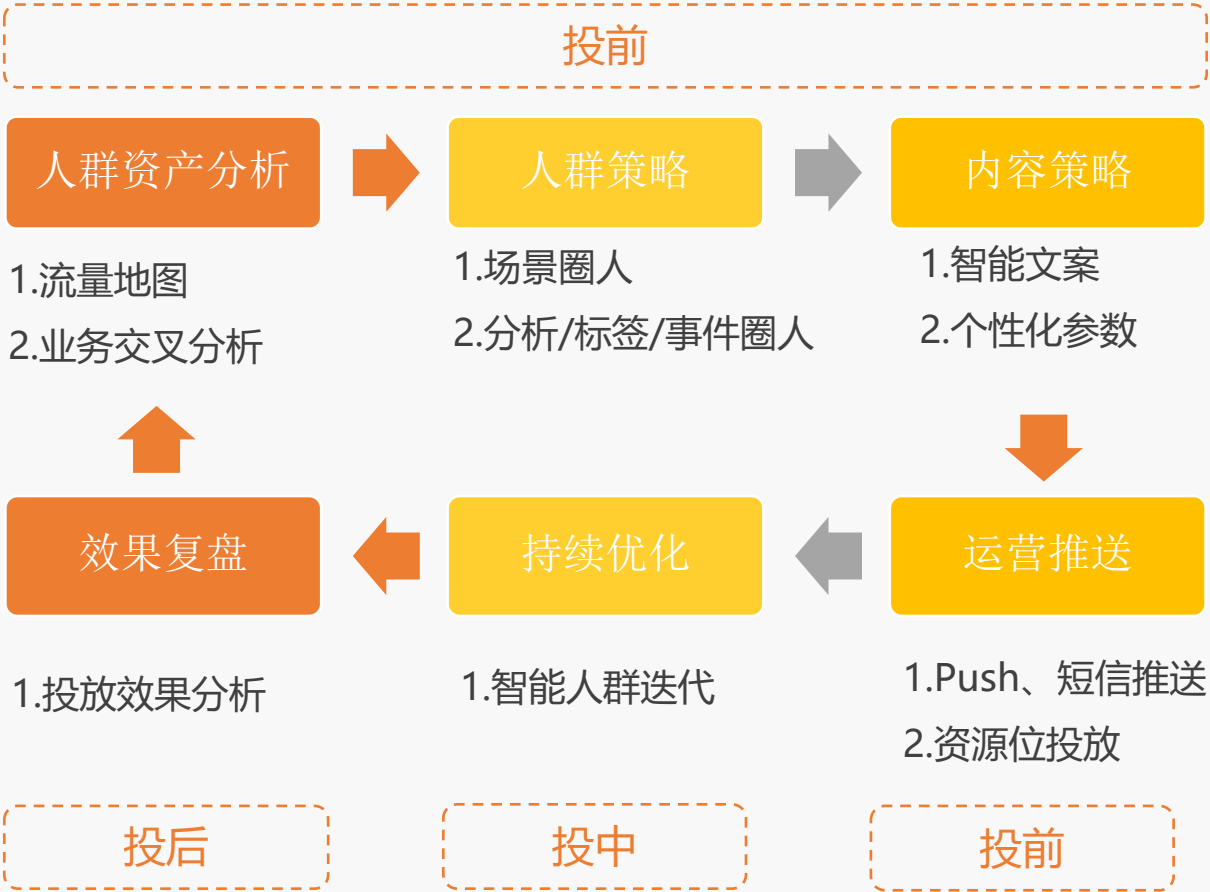
03 闭环化

运营计划闭环

单点

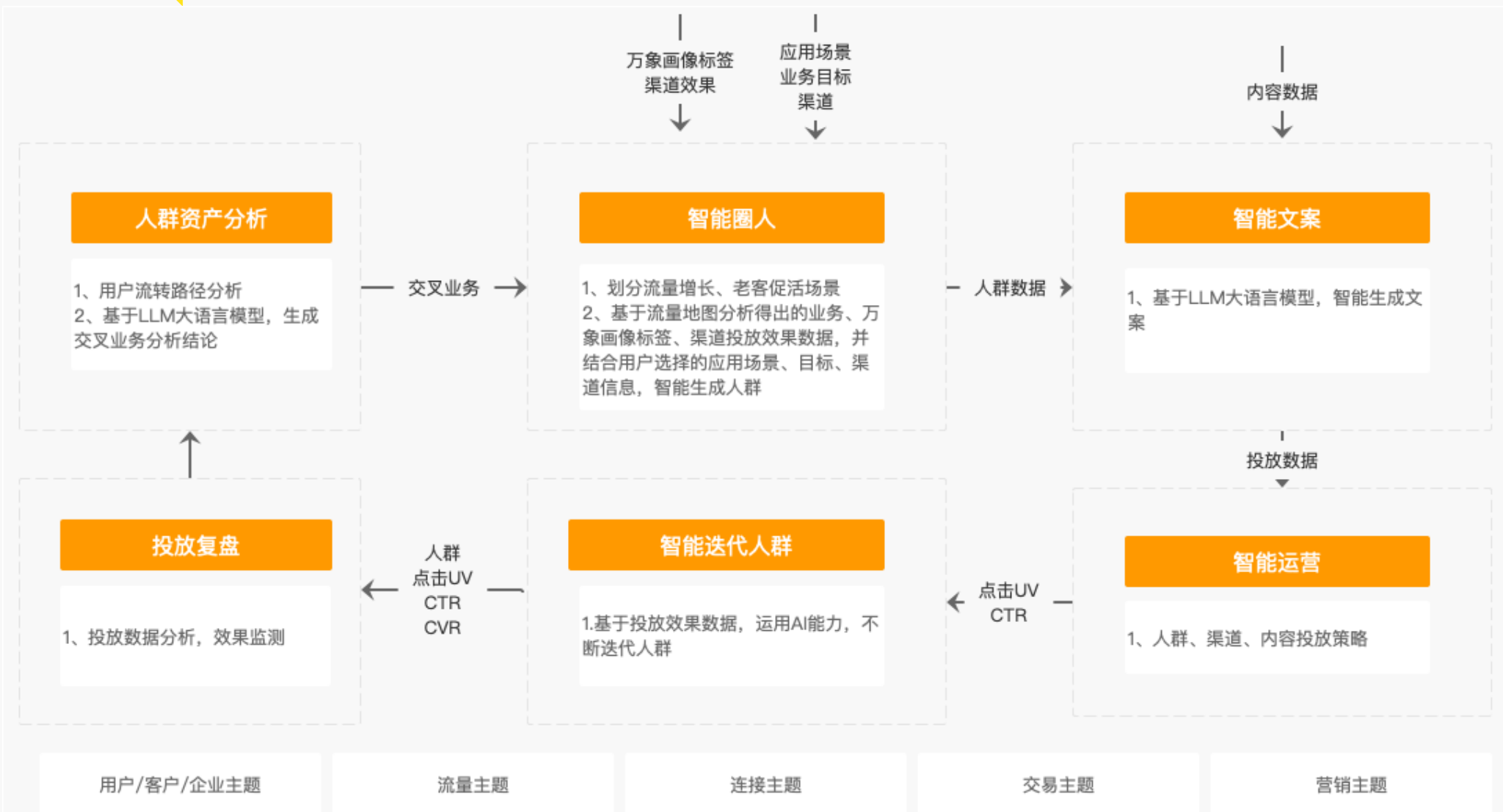
闭环

人群



提效率

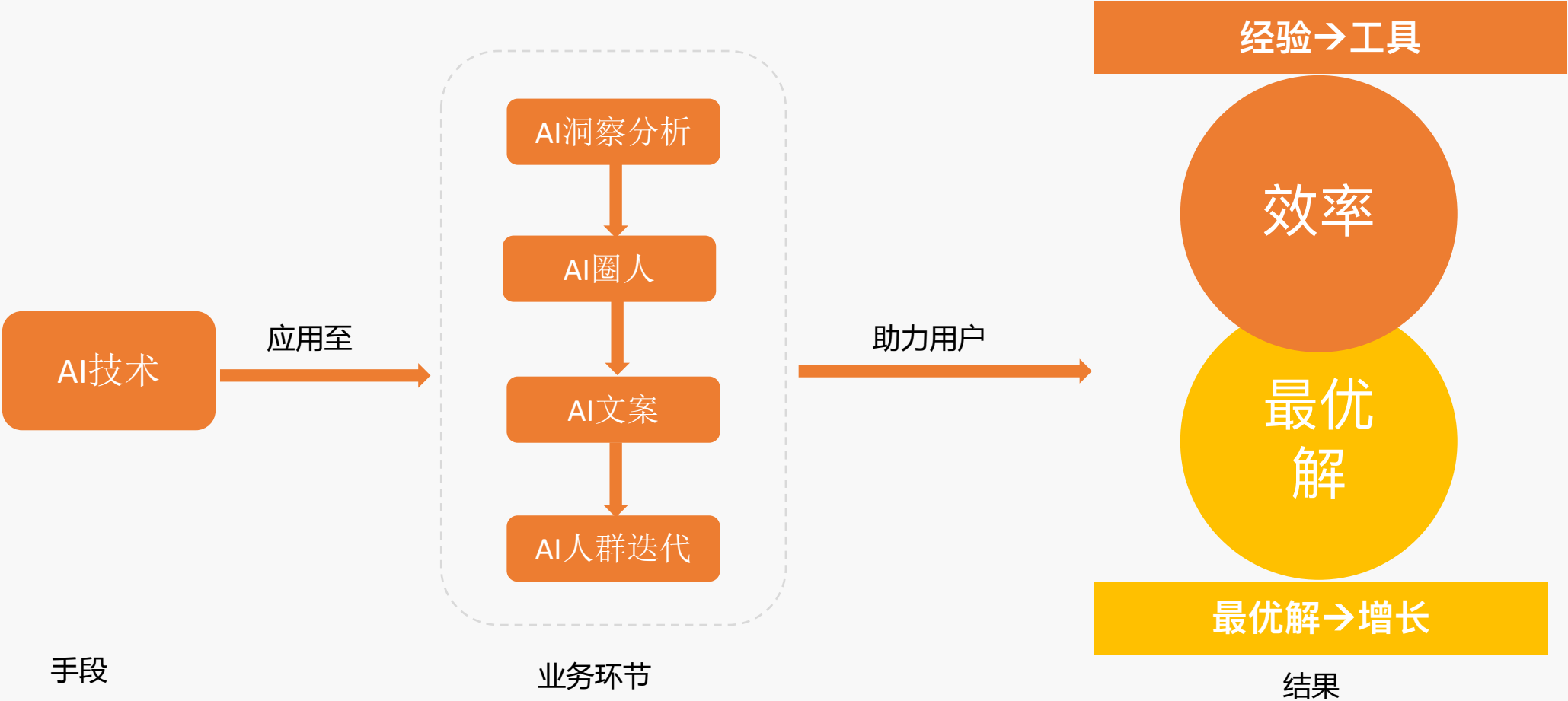
数据闭环



提效果

04 智能化

智能化



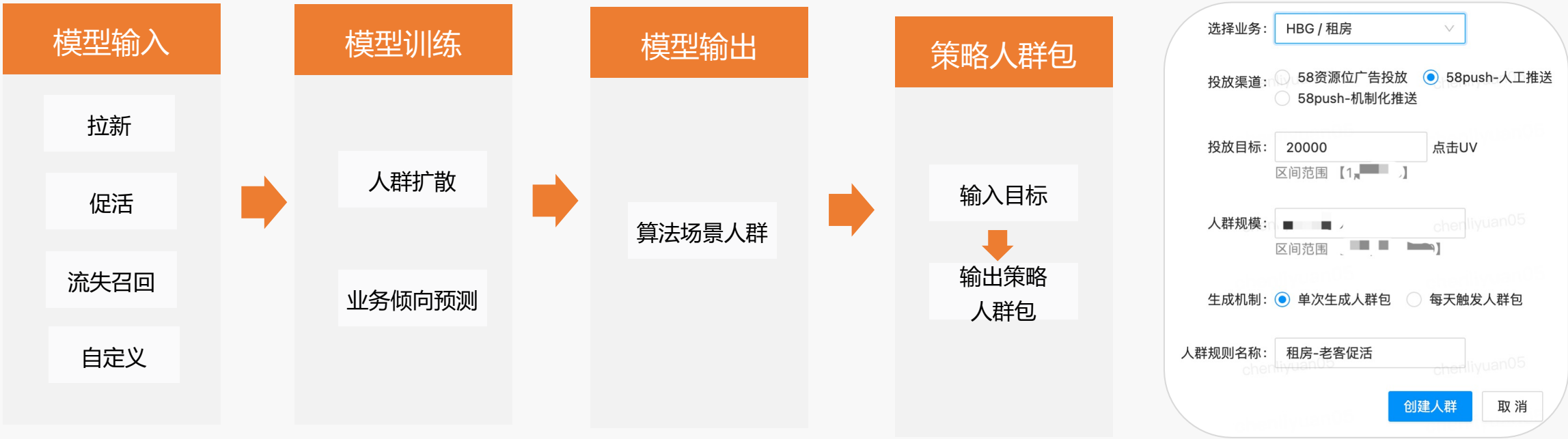
智能化架构



智能场景圈人

背景

为进一步贴合运营使用场景，划分拉新、促活、流失召回等场景圈人方式，便捷同时提升效果



智能圈人

原始阶段

基于相似度模型，2016年雅虎的技术方案，通过Spark+Faiss完成检索及排序等相关算法工程工作

缺点：

- ①人工支撑
- ②准确率不够
- ③对种子量有要求

前期阶段

基于分类模型，树模型、DeepFM等，在准确率上有一定提升

解决准确率问题，但是依赖人工支撑

当前阶段

基于AutoML，通过Yarn+Spark实现训练及推理的资源控制

自动化人群扩散，对种子数量有要求

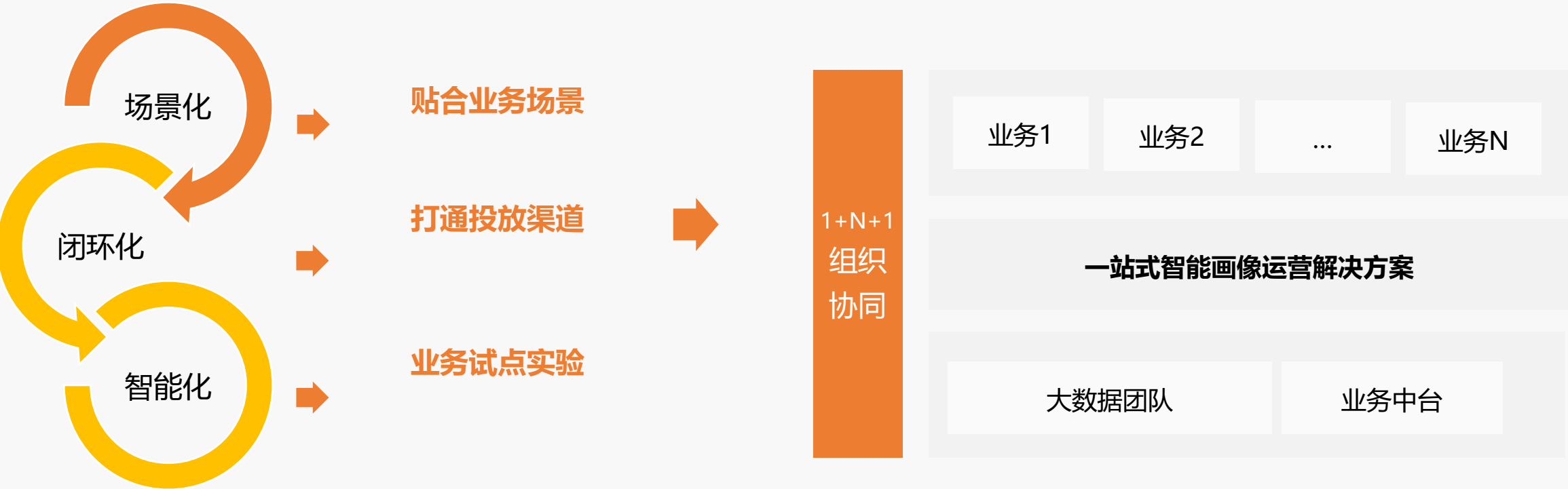
下一阶段

基于元学习，腾讯微信LookAlike技术方案
MetaHeac

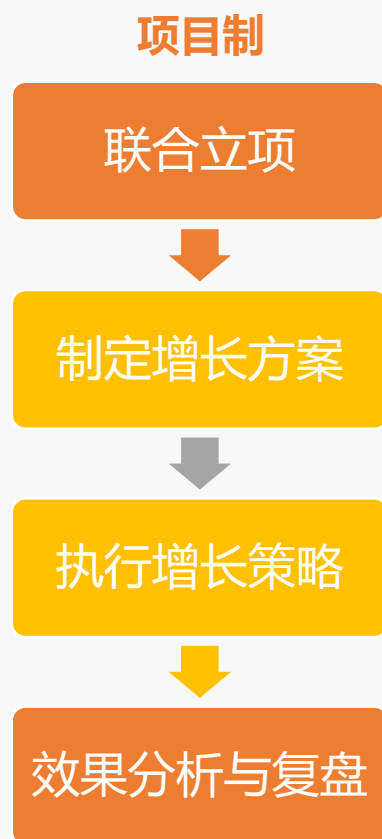
构建一个泛化的模型方式提升效果，同时解决种子数量少的问题

05 组织协同

1+N+1组织协同



项目协作



产品化



100

06 总结

案例复盘与总结



总结与展望

第一阶段

人群数字化

建设标签体系，构建用户、客户、企业等全域数据资产



第二阶段

运营自动化

打通人群-内容-渠道策略闭环，构建自动化运营体系



第三阶段

决策智能化

运用AI技术，贴合业务场景，生成智能化策略，进行智能化运营。

1. 强化智能
2. 增强分析
3. 全域营销

联系讲师



扫码回复“草帽小子”
获取讲师个人微信

《草帽小子系列》专辑

[点击查看>>](#)

[58标签体系建设实践](#)

[58如何基于画像进行交叉营销](#)



主办方 **msup**[®]



微信官方公众号：壹佰案例
关注查看更多年度实践案例