

AARRR模型

讲师：萨缪尔 Samuel

A portrait of a man with short black hair, wearing a black t-shirt, standing with his hands on his hips. The background is a dark grey with repeating circular logos containing the text '网易出品' and 'PRODUCE BY NETEASE'.

萨缪尔老师

网易数据分析教研负责人；

前盛大游戏战略规划总监、前腾讯游戏商业智能中心Leader

上海交通大学高金硕士，《哈佛管理导师》外部导师

- **知乎大V：「萨缪尔」** 主要聚集与商业分析、行业与战略分析、Python数据分析等
- **BAT** 互联网巨头商业洞察分析 & 咨询公司战略咨询背景
- 擅长行业趋势研究和战略管理咨询工具，**为20多家上市公司提供战略发展决策建议**

课程

亮点

1 互联网企业用户分析的
模型与框架

2 AARRR海盗模型

3 拼多多·AARRR模型案例

互联网企业用户分析 的模型与框架



互联网企业用户分析的模型与框架

用户增长

- AARRR海盗模型
- 肖恩·埃利斯的创业增长黑客
- 埃里克·莱斯的增长引擎说

用户运营

- 用户画像
- 用户分层RFM
- 用户生命周期CLV
- ROI

用户体验

- 用户旅程
- GSM模型
- Heart模型
- PLUSE模型



AARRR模型

Acquisition

获取用户

Activation

提高活跃度

Retention

提高留存率

Revenue

获取营收

Referral

自传播

AARRR模型

以完整的用户生命周期为线索

以用户为中心

获取用户生命周期价值





AARRR海盗模型

1

用户获取

2

激活

3

留存

4

变现

5

自传播推荐

广告语

拥有“打动人心的广告语”

获客渠道

病毒/口碑渠道、有机渠道、付费渠道

病毒营销

让分享邀请成为用户体验的有机组成部分，以实现指数裂变式增长



AARRR海盗模型

1

用户获取

2

激活

3

留存

4

变现

5

自传播推荐

核心

让新用户更快的体验到“啊哈时刻”

第一步

绘制一张让用户到达“啊哈时刻”的路线图（包含所有节点）

第二步

创建转化和流失漏斗报告，显示每个环节的流失率



AARRR海盗模型

1

用户获取

2

激活

3

留存

4

变现

5

自传播推荐

留存：唤醒并留住你的用户

- 初期 关键在于尽可能优化用户体验
- 中期 核心任务是让使用产品成为一种习惯
- 长期 升级现有功能或者推出全新功能



AARRR海盗模型

1

用户获取

2

激活

3

留存

4

变现

5

自传播推荐

变现：提高每位用户带来的收益

1

认识用户

2

调查用户需求

3

定制产品功能

4

优化定价

5

变现增长



AARRR海盗模型

1

用户获取

2

激活

3

留存

4

变现

5

自传播推荐

用户通过你的产品，推荐引导他人来使用你的产品

社交网络的病毒式传播

自传播的重要因子传播系数K

拼多多的海盗模型





拼多多的海盗模型

获取用户

激活

留存

变现

自传播

- 广告（线上广告、媒体广告、户外广告）
- 裂变（好友砍价、红包助力提现）

新人1元购、新人首单全额返、新人专享优惠

缩短购买链路，减少用户决策成本、小游戏

个性化产品推荐、拼单返现、百亿补贴

好友砍价、红包助力提现、7日拼红包

课程总结



1

从三个方面讲解了互联网企业用户分析的模型与框架：
用户增长、用户运营、用户体验

2

AARRR模型的五个阶段：
获取用户、激活、留存、变现、自传播

3

拼多多AARRR模型在实际业务中的做法

谢谢观看

