



## 互联网企业用户分析的模型与框架



• AARRR海盗模型

ES- MEE DA DEL SE

- 肖恩·埃利斯的创业增长黑客
- 埃里克·莱斯的增长引擎说



- 用户画像
- 用户分层RFM
- 用户生命周期CLV
- ROI



- 用户旅程
- GSM模型
- Heart模型
- PLUSE模型























STORDER DA DEL FRO

Activation

Retention

Revenue 获取营收

自传播



636 E H. SE BA DEL STORE

以用户为中心

PROFILE DA DELSO.

获取用户生命周期价值

PRODUCE BY DELETSE

BYCLOFF BL DELIUSE



**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

636 BABE BA DELSUSE



用户获取

STORDER DA BELERO

激活

留存

变现

自传播推荐

bychore by deliver

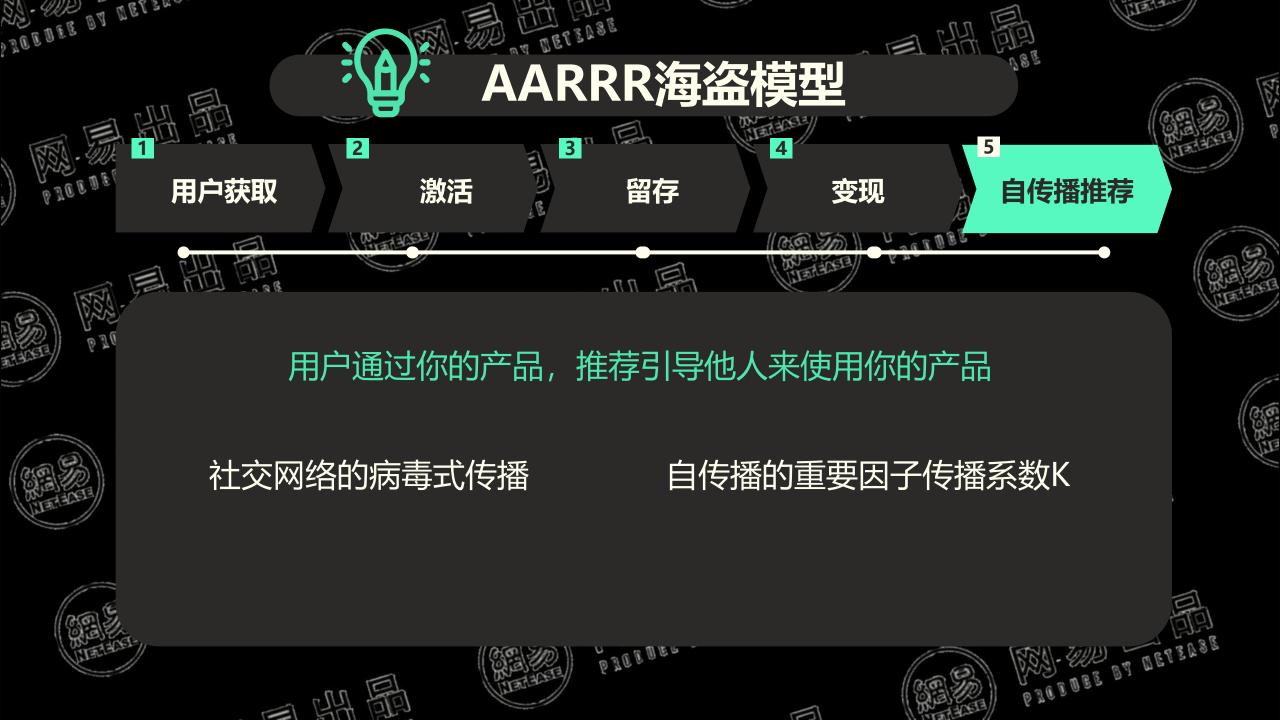
核心 让新用户更快的体验到"啊哈时刻"

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











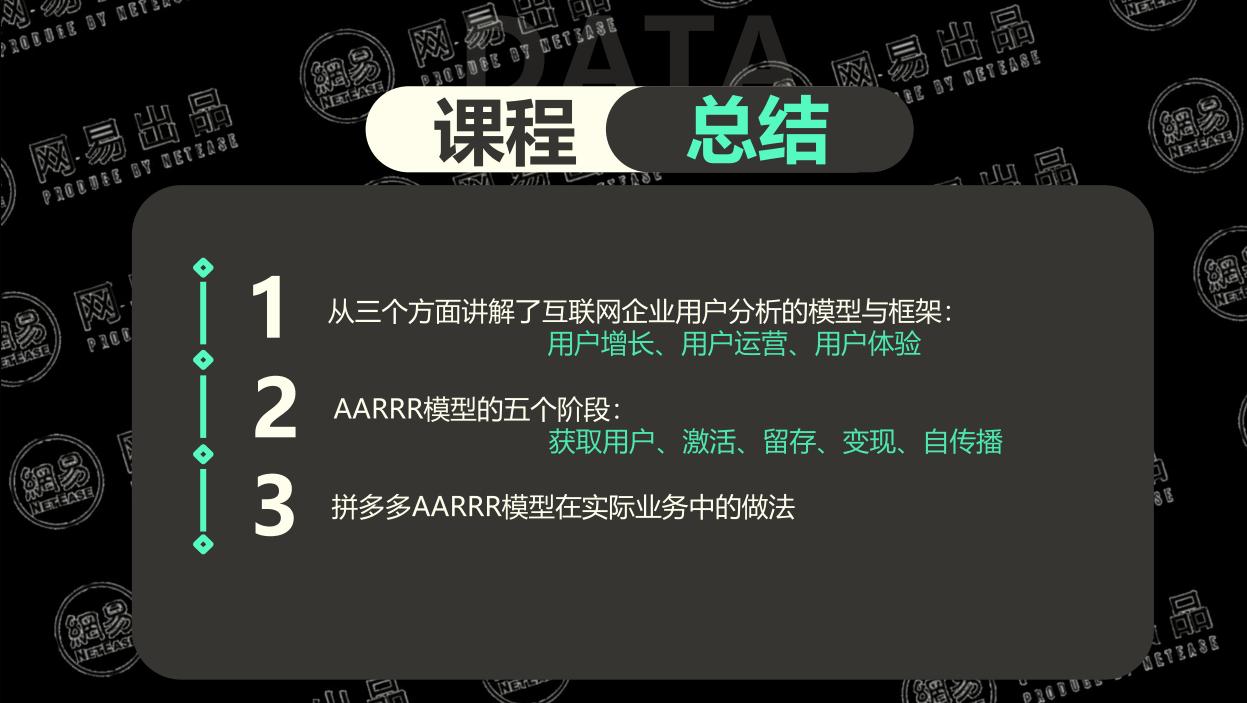
- 持多多的海流模型
  - 广告(线上广告、媒体广告、户外广告)
  - 裂变 (好友砍价、红包助力体现)

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



## 谢谢观看

