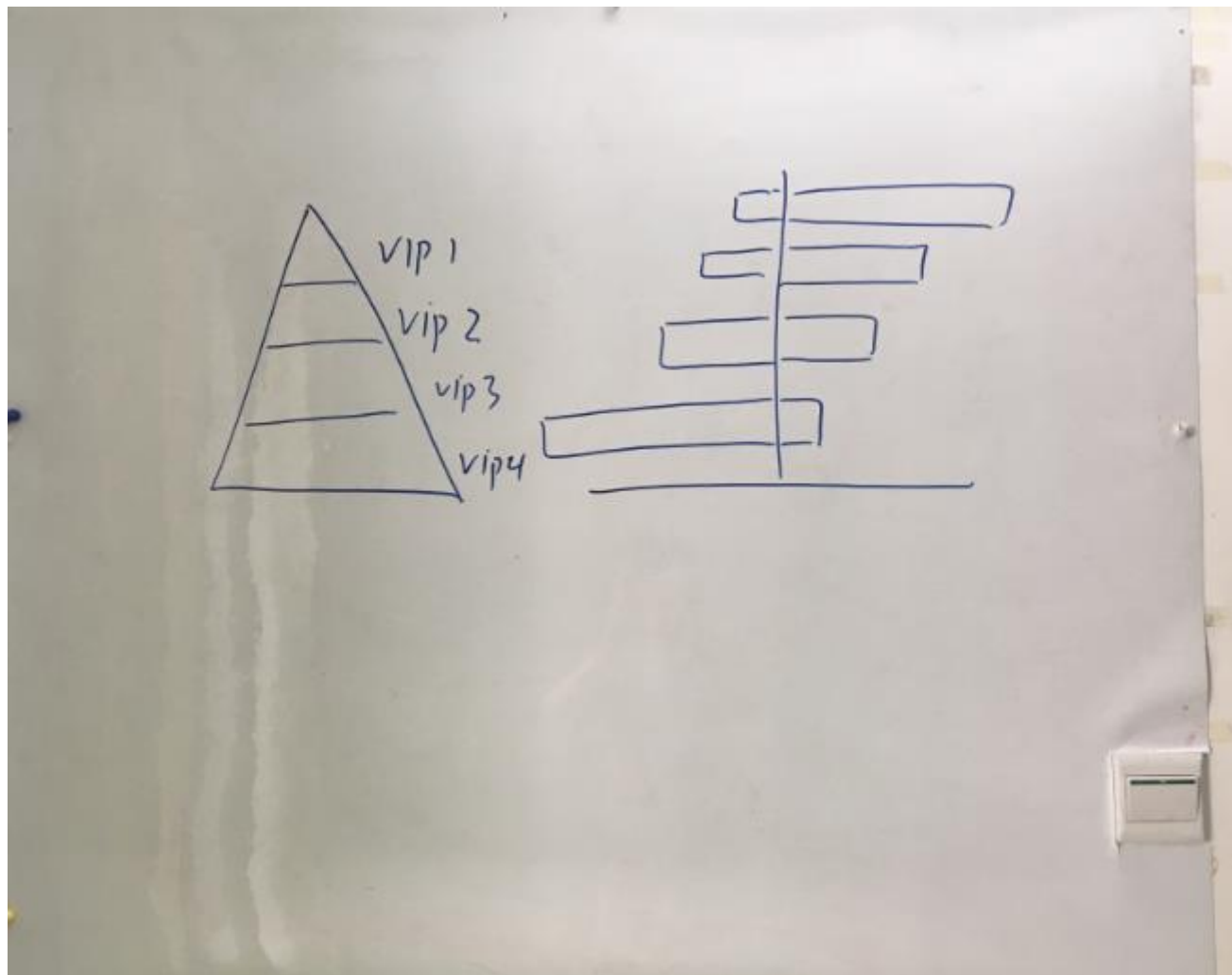


Part15 : 七大案例之七：某服务企业会员体系优化

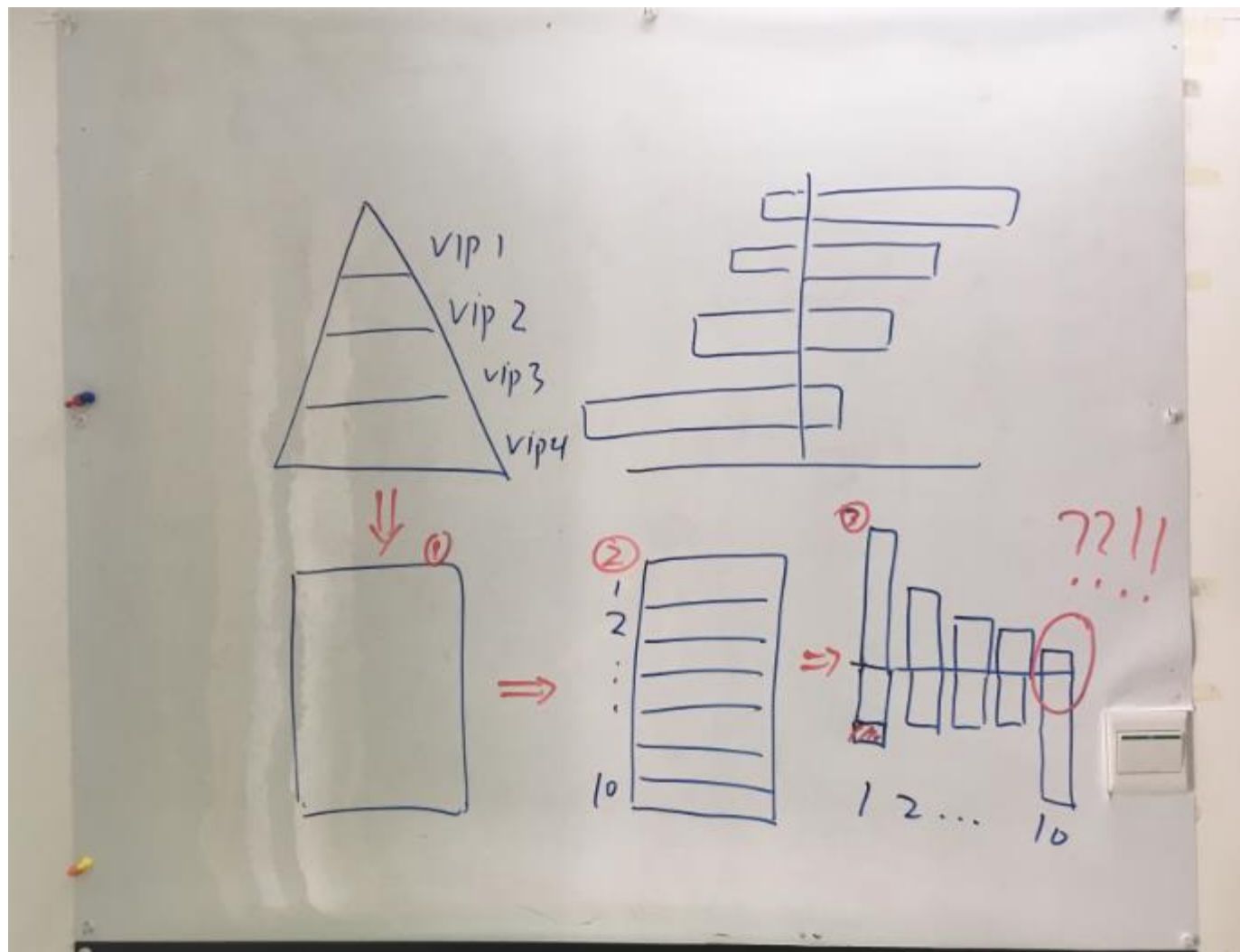
- 如何通过数据分析找到拉动业绩，提升岗位的机会，这里有案例

15.1：从一个简单到不行的会员制说起

会员体系大都长这样，只看平均值的话，大概也这样



可实际上，多问几个为什么.....



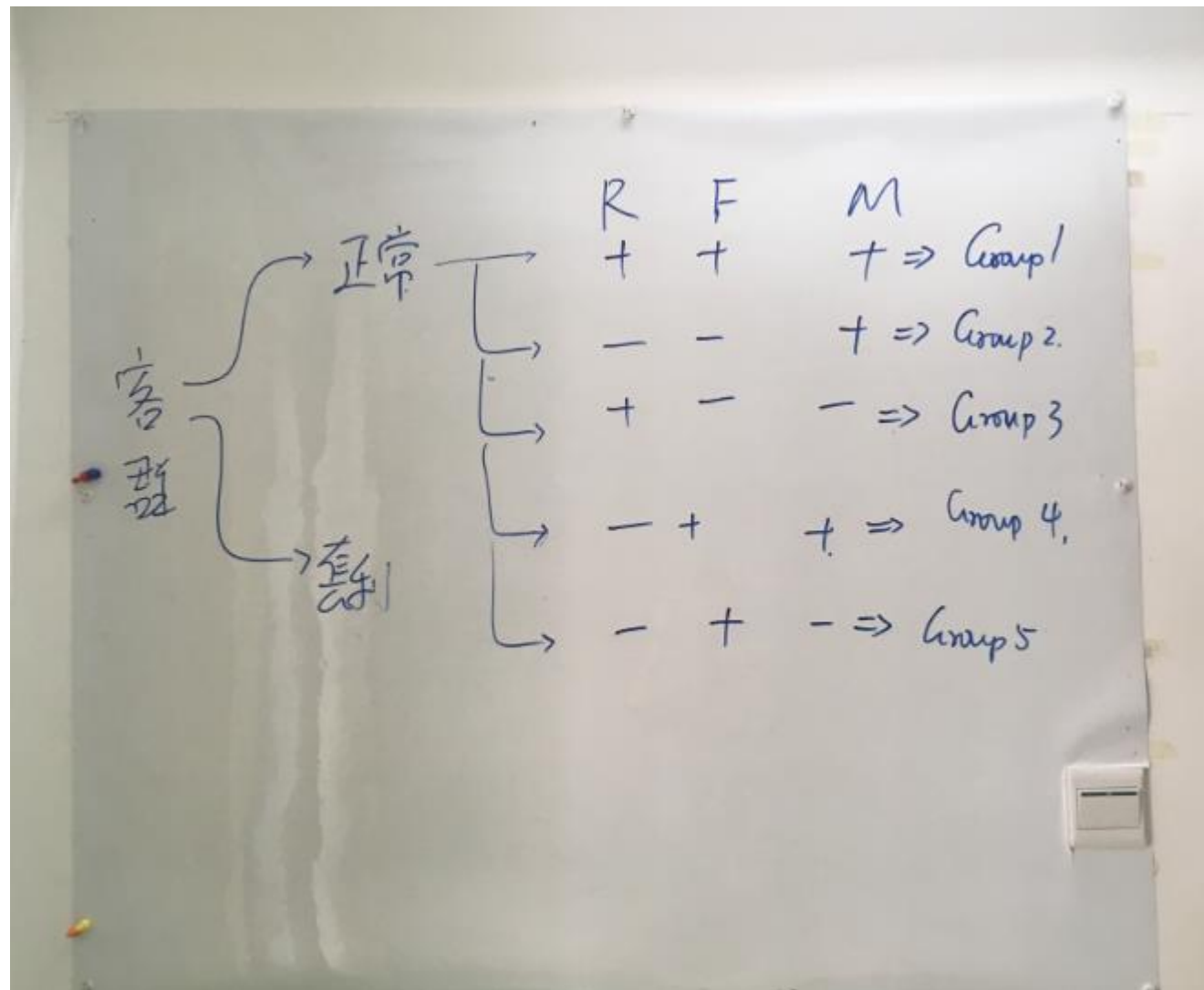
会员制三大难题

- 1.做会员到底有什么业绩？
- 2.到底会员服务的尽头在哪里？
- 3.做了会员客户还是跑了，锅是谁的？

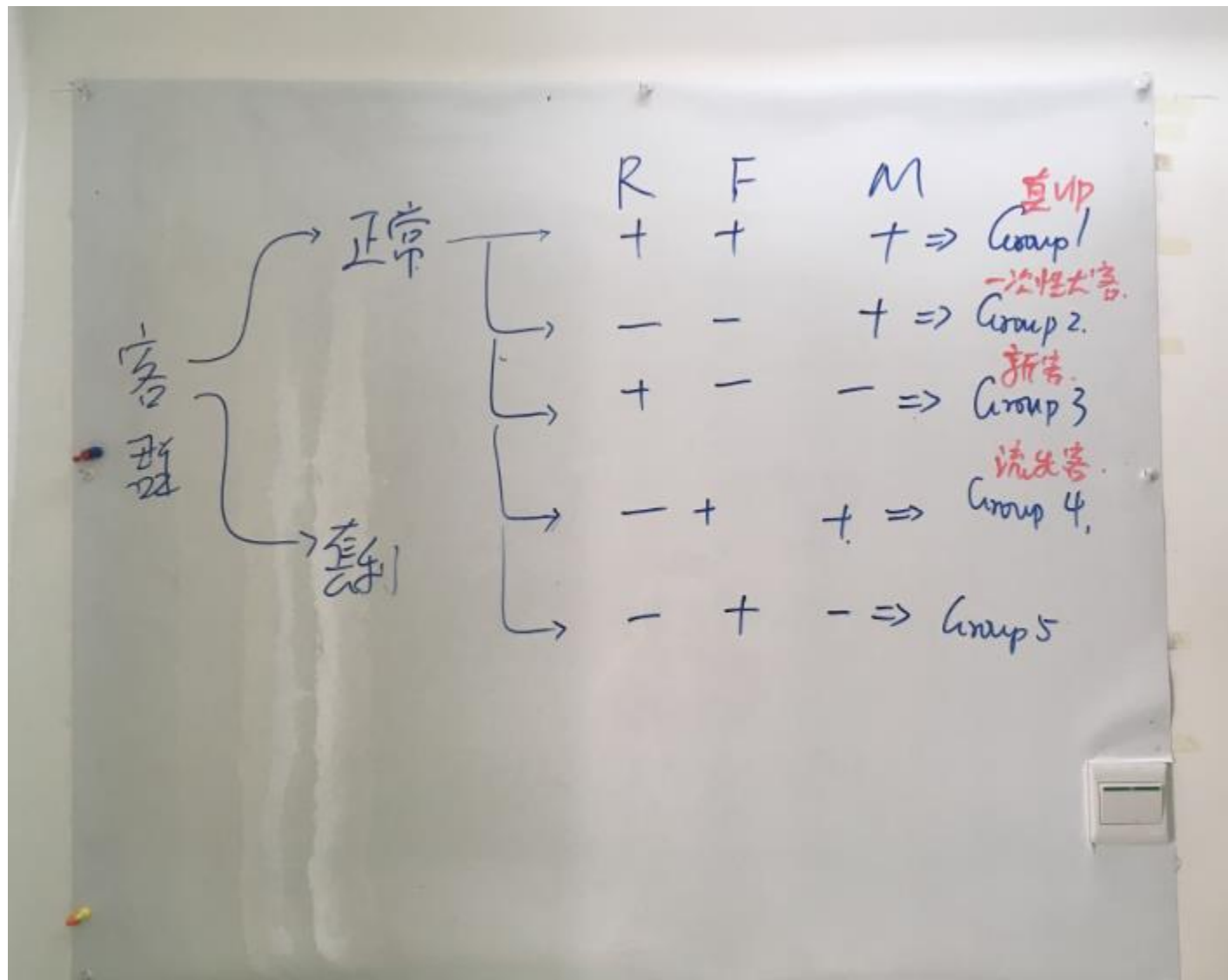
但是，不做是不行的！别人都在做！

15.2：分析会员问题的思路

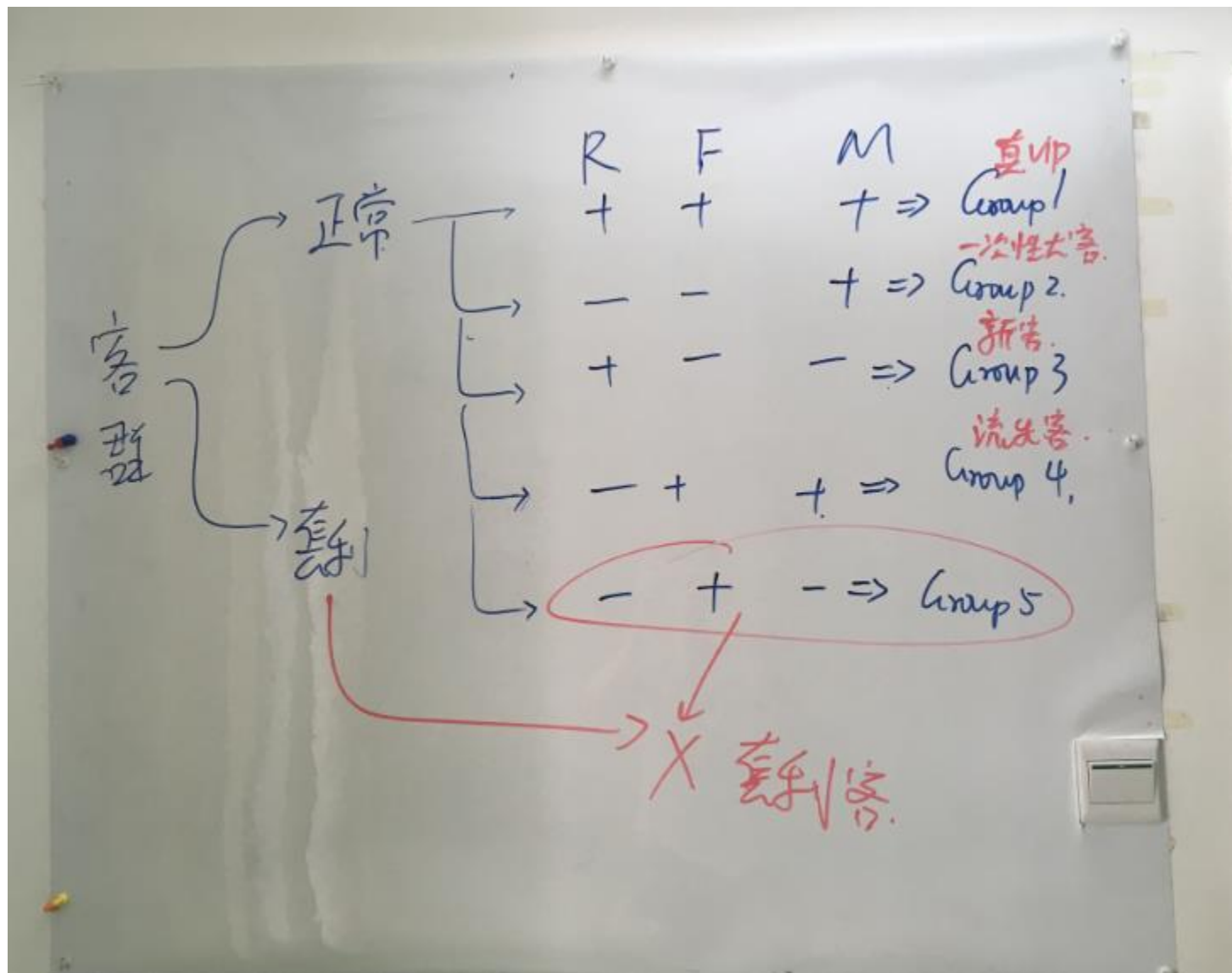
从行为出发，圈定真正的VIP



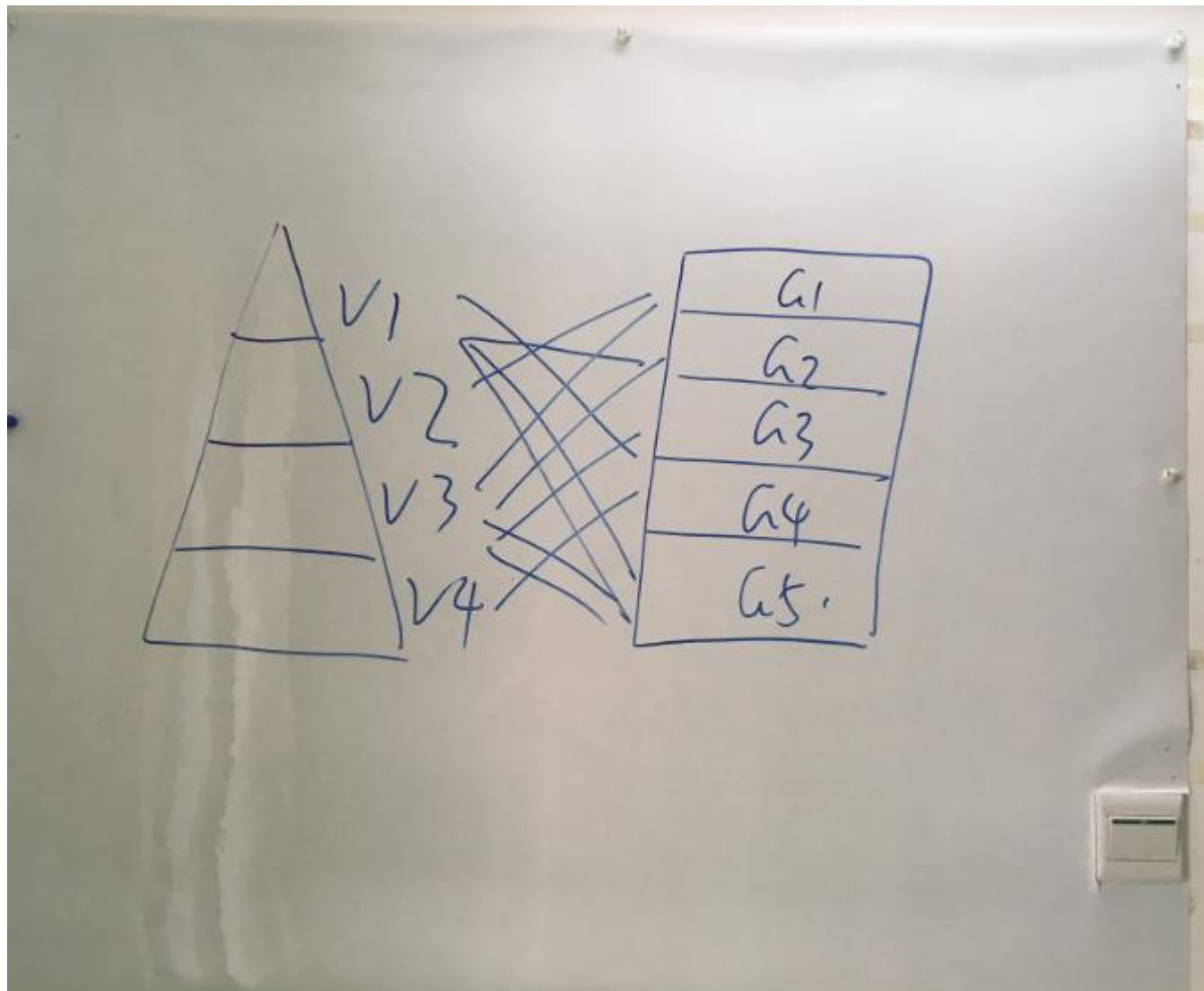
找到数据背后的业务含义



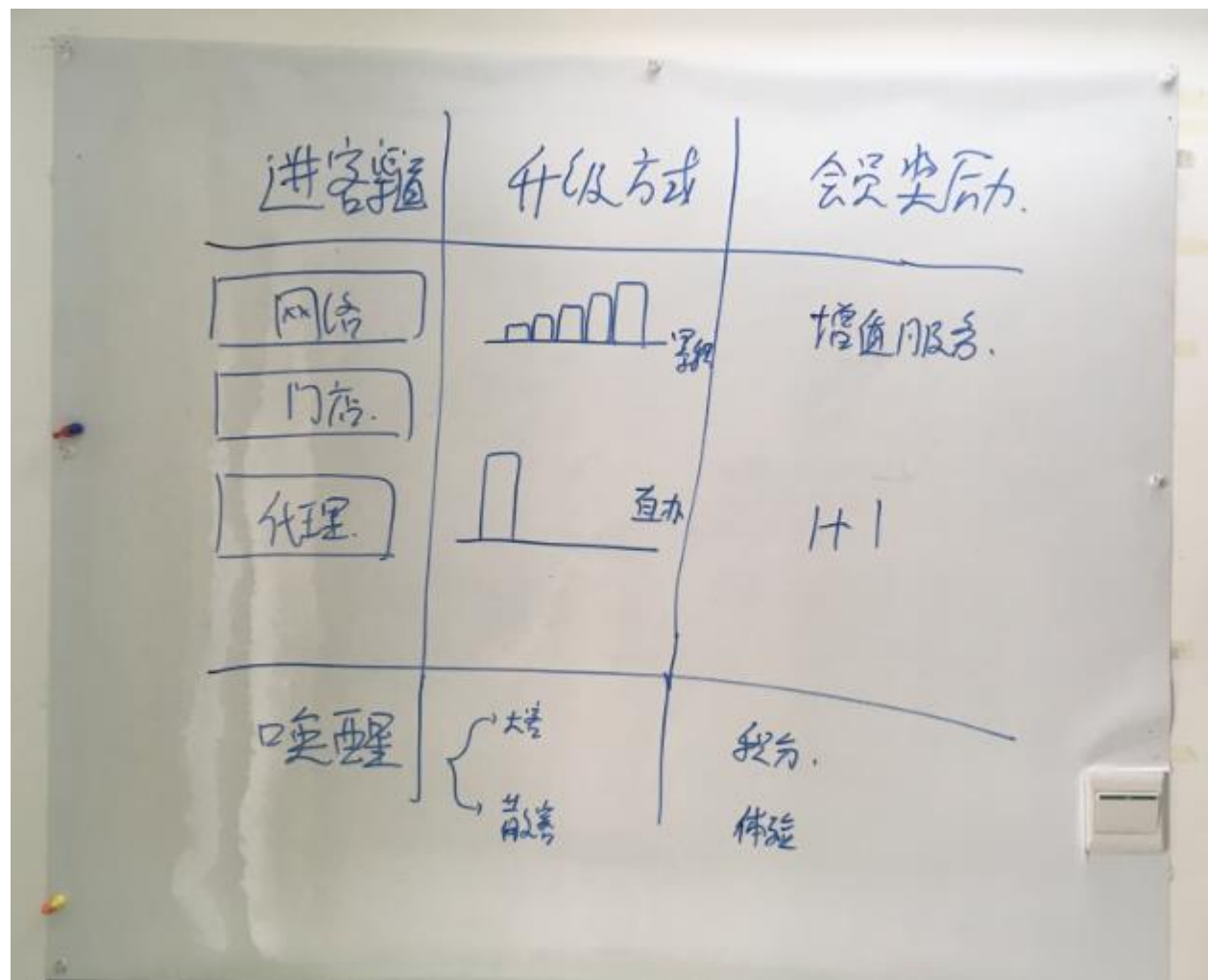
优先解决省钱问题



对应回现有会员体系，暴露问题



从源头入手，找到维护方式



15.3 ： 启示录：去平均化是深入分析的起点

启示一

求平均值是数据分析的起点

去平均值是**深入**分析的起点

启示二

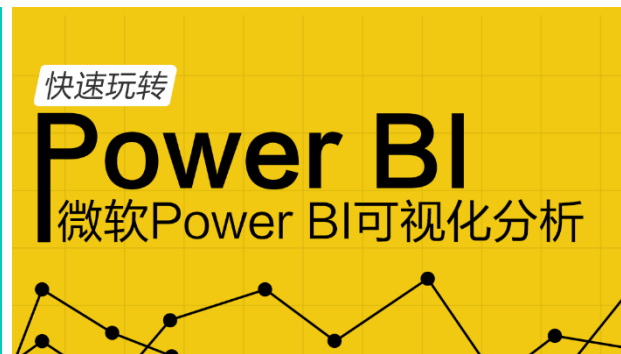
模型用在内，见效更迅速

描述用在外，执行更方便

启示三

多赚多少钱很难衡量，但省多少钱是立竿见影的
优化项目，从省钱开始，再考虑赚钱的问题

更多商业智能BI和大数据精品视频尽在 www.hellobi.com



BI、商业智能
数据挖掘 大数据
数据分析
R Python
机器学习
Tableau
QLIKVIEW
Hive Hadoop
BIWORK
BAO胖子 seng
曹浩 贝克汉姆