**用户标签分析**

**医疗问答助手用户标签体系 (基于功能文档V1)**

**一级标签：用户核心画像**

此标签主要用于识别用户的基本属性和其在健康管理中所扮演的角色。

* **二级标签：**
* **年龄段:**
* **婴幼儿 (0-3岁):** 核心关注点为喂养、发育、常见病（发烧、腹泻）、疫苗接种，用户通常为其父母。
* **儿童 (4-11岁):** 核心关注点为生长发育、意外伤害、常见传染病、视力、牙齿健康，用户多为其父母。
* **青少年 (12-17岁):** 核心关注点为青春期发育、心理健康、学业压力、运动损伤、皮肤问题（痤疮），用户可能为本人或父母。
* **青年 (18-40岁):** 核心关注点为工作压力、生活作息、生殖健康、常见病（感冒、肠胃炎）、运动健身、皮肤管理，用户主要为本人。
* **中年 (41-65岁):** 核心关注点为慢性病风险（高血压、糖尿病）、体检指标解读、癌症筛查、更年期保健，用户多为本人或子女。
* **老年 (65岁以上):** 核心关注点为慢性病管理、多重用药、骨骼健康（骨质疏松）、认知功能（阿尔茨海默病），用户可能为本人或子女。
* **性别:**
* **男:** 关注点可能偏向于运动损伤、心血管健康、前列腺问题、脱发等。
* **女:** 关注点可能偏向于妇科健康、孕产育儿、皮肤管理、更年期保健等。
* **所在地区:**
* **一线城市:** 医疗资源丰富，用户可能更关注前沿医疗信息、高端私立医疗服务，对新技术接受度高。
* **二线城市:** 医疗资源较好，用户关注点均衡，兼顾公立医院信息和线上便捷医疗服务。
* **三线及以下城市:** 医疗资源相对有限，更依赖线上问诊解决常见病，对药品信息、异地就医指南有更高需求。
* **健康角色:**
* **个人健康管理者:** 主要为自己咨询，频繁使用AI诊室、健康档案、减重专区等功能。
* **家庭健康决策者:** 咨询内容涉及家人（如儿童、老人），可能为父母、子女进行问诊或查询药品信息。
* **慢性病患者:** 长期、周期性地查询特定疾病（如糖尿病、高血压），并可能使用健康数据自动同步功能（如血糖仪、血压计）。
* **临时求助者:** 使用频率低，多为紧急的、一次性的症状或药品查询。
* **健康生活追求者:** 偏好使用健康养生、饮食热量识别、减重专区等功能。

**一级标签：产品使用路径与偏好**

此标签用于分析用户与产品功能的交互习惯，揭示其偏好的功能和交互方式。

* **二级标签：**
* **核心功能偏好:**
* **AI诊断依赖型:** 核心路径为 AI诊室、拍报告、拍皮肤，强依赖AI进行初步诊断。
* **信息查询导向型:** 核心路径为 疾病知识查询、用药指导、名医AI分身，将产品作为健康百科使用。
* **服务闭环驱动型:** 核心路径涉及 在线问诊 -> 预约挂号 -> 线上买药，有明确的线下/线上医疗服务需求。
* **健康管理践行型:** 核心路径为 健康档案管理、健康数据自动同步（穿戴设备）、减重专区。
* **医保服务利用型:** 核心路径为 医保问答、医保码 相关功能。
* **交互方式偏好:**
* **语音交互型:** 偏好通过语音进行多轮对话问诊。
* **文本交互型:** 偏好使用手动输入文字进行查询。
* **图像识别型:** 频繁使用 拍报告、拍药盒、拍皮肤、饮食热量识别 等功能。
* **小程序服务型:** 经常通过点击按钮跳转至小程序完成挂号、买药、问诊等操作。
* **智能设备联动型:** 已绑定并同步VIVO、华为、鱼跃等智能穿戴或检测设备的数据。

**一级标签：用户意图与转化阶段**

此标签旨在洞察用户使用产品背后的深层需求，并判断其在医疗健康服务消费链路中所处的阶段。

* **二级标签：**
* **具体意图分类:**
* **症状自我评估:** “我[症状]，可能是什么病？”
* **专业报告解读:** “帮我看看这张化验单。”
* **药品信息核对:** “这个药怎么吃？有什么副作用？”
* **寻求就医指导:** “我应该挂哪个科？哪个医生好？”
* **生活方式改善:** “我体质虚寒该怎么注意饮食？”
* **付费服务咨询:** 正在使用或咨询 在线问诊 等付费服务。
* **医保政策/流程查询:** 关心医保报销、异地就医等问题。
* **转化阶段:**
* **信息认知阶段:** 广泛浏览健康科普、疾病知识。
* **问题分析阶段:** 使用AI诊室、拍报告等功能分析具体健康问题。
* **决策行动阶段:** 查询医生/医院信息、使用预约挂号功能。
* **服务消费阶段:** 使用在线问诊（付费）、线上买药、医保码支付等功能。

**一级标签：用户商业价值**

此标签从运营和商业化角度出发，对用户的价值进行分层，以便进行精细化运营。

* **二级标签：**
* **价值等级:**
* **高价值用户:** 有过 在线问诊、线上买药 等付费行为，或频繁使用服务闭环相关功能。
* **高潜力用户:** 频繁使用AI诊断相关功能，有转化为付费用户的可能。
* **高活跃用户:** 每日/周登录，但主要使用信息查询、健康管理等免费功能。
* **低频用户:** 仅在有明确、紧急需求时偶尔使用。
* **流失风险用户:** 曾为活跃用户，但近期活跃度显著下降。
* **付费敏感度:**
* **价格不敏感:** 直接使用付费服务。
* **价格敏感:** 多次进入付费页面但未完成支付。
* **纯免费用户:** 从未使用过任何付费相关功能。

|  |
| --- |
| JSON {  "user\_tags\_system": [  {  "level\_1\_tag": "用户核心画像",  "description": "此标签主要用于识别用户的基本属性和其在健康管理中所扮演的角色。",  "level\_2\_tags": [  {  "level\_2\_tag": "年龄段",  "values": [  {  "name": "婴幼儿 (0-3岁)",  "description": "核心关注点为喂养、发育、常见病（发烧、腹泻）、疫苗接种，用户通常为其父母。"  },  {  "name": "儿童 (4-11岁)",  "description": "核心关注点为生长发育、意外伤害、常见传染病、视力、牙齿健康，用户多为其父母。"  },  {  "name": "青少年 (12-17岁)",  "description": "核心关注点为青春期发育、心理健康、学业压力、运动损伤、皮肤问题（痤疮），用户可能为本人或父母。"  },  {  "name": "青年 (18-40岁)",  "description": "核心关注点为工作压力、生活作息、生殖健康、常见病（感冒、肠胃炎）、运动健身、皮肤管理，用户主要为本人。"  },  {  "name": "中年 (41-65岁)",  "description": "核心关注点为慢性病风险（高血压、糖尿病）、体检指标解读、癌症筛查、更年期保健，用户多为本人或子女。"  },  {  "name": "老年 (65岁以上)",  "description": "核心关注点为慢性病管理、多重用药、骨骼健康（骨质疏松）、认知功能（阿尔茨海默病），用户可能为本人或子女。"  }  ]  },  {  "level\_2\_tag": "性别",  "values": [  {  "name": "男",  "description": "关注点可能偏向于运动损伤、心血管健康、前列腺问题、脱发等。"  },  {  "name": "女",  "description": "关注点可能偏向于妇科健康、孕产育儿、皮肤管理、更年期保健等。"  }  ]  },  {  "level\_2\_tag": "所在地区",  "values": [  {  "name": "一线城市",  "description": "医疗资源丰富，用户可能更关注前沿医疗信息、高端私立医疗服务，对新技术接受度高。"  },  {  "name": "二线城市",  "description": "医疗资源较好，用户关注点均衡，兼顾公立医院信息和线上便捷医疗服务。"  },  {  "name": "三线及以下城市",  "description": "医疗资源相对有限，更依赖线上问诊解决常见病，对药品信息、异地就医指南有更高需求。"  }  ]  },  {  "level\_2\_tag": "健康角色",  "values": [  {  "name": "个人健康管理者",  "description": "主要为自己咨询，频繁使用AI诊室、健康档案、减重专区等功能。"  },  {  "name": "家庭健康决策者",  "description": "咨询内容涉及家人（如儿童、老人），可能为父母、子女进行问诊或查询药品信息。"  },  {  "name": "慢性病患者",  "description": "长期、周期性地查询特定疾病（如糖尿病、高血压），并可能使用健康数据自动同步功能（如血糖仪、血压计）。"  },  {  "name": "临时求助者",  "description": "使用频率低，多为紧急的、一次性的症状或药品查询。"  },  {  "name": "健康生活追求者",  "description": "偏好使用健康养生、饮食热量识别、减重专区等功能。"  }  ]  }  ]  },  {  "level\_1\_tag": "产品使用路径与偏好",  "description": "此标签用于分析用户与产品功能的交互习惯，揭示其偏好的功能和交互方式。",  "level\_2\_tags": [  {  "level\_2\_tag": "核心功能偏好",  "values": [  {  "name": "AI诊断依赖型",  "description": "核心路径为 `AI诊室`、`拍报告`、`拍皮肤`，强依赖AI进行初步诊断。"  },  {  "name": "信息查询导向型",  "description": "核心路径为 `疾病知识查询`、`用药指导`、`名医AI分身`，将产品作为健康百科使用。"  },  {  "name": "服务闭环驱动型",  "description": "核心路径涉及 `在线问诊` -> `预约挂号` -> `线上买药`，有明确的线下/线上医疗服务需求。"  },  {  "name": "健康管理践行型",  "description": "核心路径为 `健康档案管理`、`健康数据自动同步`（穿戴设备）、`减重专区`。"  },  {  "name": "医保服务利用型",  "description": "核心路径为 `医保问答`、`医保码` 相关功能。"  }  ]  },  {  "level\_2\_tag": "交互方式偏好",  "values": [  {  "name": "语音交互型",  "description": "偏好通过语音进行多轮对话问诊。"  },  {  "name": "文本交互型",  "description": "偏好使用手动输入文字进行查询。"  },  {  "name": "图像识别型",  "description": "频繁使用 `拍报告`、`拍药盒`、`拍皮肤`、`饮食热量识别` 等功能。"  },  {  "name": "小程序服务型",  "description": "经常通过点击按钮跳转至小程序完成挂号、买药、问诊等操作。"  },  {  "name": "智能设备联动型",  "description": "已绑定并同步VIVO、华为、鱼跃等智能穿戴或检测设备的数据。"  }  ]  }  ]  },  {  "level\_1\_tag": "用户意图与转化阶段",  "description": "此标签旨在洞察用户使用产品背后的深层需求，并判断其在医疗健康服务消费链路中所处的阶段。",  "level\_2\_tags": [  {  "level\_2\_tag": "具体意图分类",  "values": [  {  "name": "症状自我评估",  "description": "“我[症状]，可能是什么病？”"  },  {  "name": "专业报告解读",  "description": "“帮我看看这张化验单。”"  },  {  "name": "药品信息核对",  "description": "“这个药怎么吃？有什么副作用？”"  },  {  "name": "寻求就医指导",  "description": "“我应该挂哪个科？哪个医生好？”"  },  {  "name": "生活方式改善",  "description": "“我体质虚寒该怎么注意饮食？”"  },  {  "name": "付费服务咨询",  "description": "正在使用或咨询 `在线问诊` 等付费服务。"  },  {  "name": "医保政策/流程查询",  "description": "关心医保报销、异地就医等问题。"  }  ]  },  {  "level\_2\_tag": "转化阶段",  "values": [  {  "name": "信息认知阶段",  "description": "广泛浏览健康科普、疾病知识。"  },  {  "name": "问题分析阶段",  "description": "使用AI诊室、拍报告等功能分析具体健康问题。"  },  {  "name": "决策行动阶段",  "description": "查询医生/医院信息、使用预约挂号功能。"  },  {  "name": "服务消费阶段",  "description": "使用在线问诊（付费）、线上买药、医保码支付等功能。"  }  ]  }  ]  },  {  "level\_1\_tag": "用户商业价值",  "description": "此标签从运营和商业化角度出发，对用户的价值进行分层，以便进行精细化运营。",  "level\_2\_tags": [  {  "level\_2\_tag": "价值等级",  "values": [  {  "name": "高价值用户",  "description": "有过 `在线问诊`、`线上买药` 等付费行为，或频繁使用服务闭环相关功能。"  },  {  "name": "高潜力用户",  "description": "频繁使用AI诊断相关功能，有转化为付费用户的可能。"  },  {  "name": "高活跃用户",  "description": "每日/周登录，但主要使用信息查询、健康管理等免费功能。"  },  {  "name": "低频用户",  "description": "仅在有明确、紧急需求时偶尔使用。"  },  {  "name": "流失风险用户",  "description": "曾为活跃用户，但近期活跃度显著下降。"  }  ]  },  {  "level\_2\_tag": "付费敏感度",  "values": [  {  "name": "价格不敏感",  "description": "直接使用付费服务。"  },  {  "name": "价格敏感",  "description": "多次进入付费页面但未完成支付。"  },  {  "name": "纯免费用户",  "description": "从未使用过任何付费相关功能。"  }  ]  }  ]  }  ] } |