# Jeep 业务洞察工具 v1.1

# 移动端使用说明书

Jeep 市场部 2020-05-18

# 目录

一、	产品简介	2
	1.1 功能概述	2
	1.2 数据说明	2
	1.3 功能架构	2
	1.4 应用价值	3
二、	功能详情	4
	2.1 平台登录	4
	2.2 交叉购买考虑	4
	2.3 产品垂媒声量	6
	2.4 产品口碑	9
	2.5 产品满意&不满意因子	12
	2.6 产品购买&拒绝原因	13
	2.7 高频疑问	15
三、	产品迭代计划	17
	3.1 数据源扩展	17
	3.2 人群画像功能开发	17

## 一、产品简介

### 1.1 功能概述

Jeep 业务洞察工具是大数据洞察平台。基于四大汽车垂直媒体数据,全方位洞察产品和受众, 打造"人+车"洞察模式, 目前对"车"的洞察功能已上线, 囊括六大功能。为 Jeep 业务开展提供数据支撑, 指导策略输出、产品优化。从而提高营销效率和营销效果, 助力数字化转型。

### 1.2 数据说明

数据目前的主要来源为四大汽车垂直媒体:易车、汽车之家、太平洋、爱卡。整合各媒体不同版块内容,抓取文章、口碑、论坛、留资等信息。基于业务需求,统一标准建立模型,生成符合业务的数据图表。实现数据可视化。

### 1.3 功能架构

目前 1.1 版本已有的功能集中在"车"的洞察,即"产品洞察力舆情洞察"模块。其架构包括 6 大功能:

- 1. 交叉购买考虑:根据用户线上留资行为、用户提及行为,反映产品竞争格局。
- 2. 产品垂媒声量:基于媒体和个人在网站上发表的文章及口碑,建立模型计算产品声量。 反映本竞品声量及销量对比情况。
- 3. 产品口碑: 抓取用户在各大垂媒发声, 分析正负面评价数量变化趋势、正负评价占比以及口碑内容一级维度占比情况。反映用户对车系的总体评价情况。
- 4. 产品满意&不满意因子:基于购车用户在口碑板块发声,通过语义分析模型,深度挖掘用户满意点和抱怨点分布情况。反映本产品优劣势。

- 5. 产品购买&拒绝原因:同样基于购车用户在口碑板块发声,提取"购车原因"相关语句, 统计用户购买和拒绝原因分布情况。反映本竞品哪些因素影响了用户购车决策。
- 6. 高频疑问:基于各大媒体论坛问答帖,统计用户对产品疑问点分布情况。反映用户在选车、购车、买车到用车各阶段对产品的疑问和关注点。

## 1.4 应用价值

#### 为定制化策略提供支撑

- 1. 快速挖掘特定时间、特点区域的竞争格局、产品声量、产品满意度等数据。解决策略定制过程中,数据颗粒度不精细且耗时耗力的难题。
- 2. 本竞品横向对比的同时,支持区分媒体来源、区分用户属性,多种维度进行交叉分析。
- 3. 信息深度挖掘,定制产品评价标签,精细化至三级维度。让洞察不停于表面。

#### 为产品更迭优化提供方向

通过"产品购买&拒绝原因""满意&不满意因子"高频疑问"三大功能板块,了解购车前用户关注点,购车后用户评价,用户疑问点,360度全方位掌握产品优劣势,为产品更迭优化方向提供参考。

## 二、功能详情

### 2.1 平台登录

访问地址为: http://jeep.bitsmart.com.cn/#/sign-in



 可在登录页查看隐私政策了解产品安全技术政策,可在帮助与说明里了解产品数据源、 更新频率、迭代计划等内容,也可以填写意见与建议,意见将自动反馈至指定邮箱。

### 2.2 交叉购买考虑

#### 1. 数据源

图表"交叉购买-垂媒留资数据"源自易车产品体系线上各版块各渠道留资统计;图表"交叉购买-用户提及数据"源自用户在本品口碑和论坛板块提到竞品的数量,以及提及到本品的竞品论坛帖子数量。







(1) 产品:品牌、车系;

(2) 时间:按月筛选;

(3) 地域:可选择全国或省份,省份支持多选。

#### 3. 图表详解及操作说明

(1) 交叉购买-垂媒留资数据



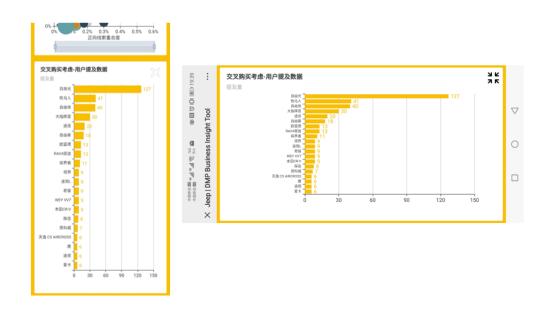


图表样式为气泡图,横坐标正向线索重合度表示:给本品 A 提交线索的人中有多大比例又给 A 的竞品车系 B 留资了。纵坐标逆向线索重合度表示:给竞品 B 提交线索的人中有多大比例

又给本品 A 留资了。圆形大小表示重合线索量。当逆向重合占比大于正向重合占比时,可判断为本品车系更有竞争力,反之则竞品车系更具竞争力。

①点击右上角放大符号,图表可横屏放大展示。②通过收缩移动图表下的滑竿可更清晰查看气泡图,手指可点击任意一个气泡,可查看具体数值。

#### (2) 交叉购买-用户提及数据



图表样式为条形图,按照用户提及到竞品的数量大小排序,只展示 TOP20 的竞品车系。 点击右上角放大符号,图表可横屏放大展示。

### 2.3 产品垂媒声量

#### 1. 数据源

基于各大媒体文章、论坛、口碑等板块发帖数及评论数,按照符合业务理解的模型进行分析,得出产品声量值;销量来源为乘联会综合零售销量数据。





- (1) 产品:品牌、车系;
- (2) 时间:可自定义按月、按日筛选,也可选择上市期,上市期默认为所选车系最新年款上市月份的前 1 个月至后 3 个月(比如车 A 2019款于 2019年 4 月上市,则上市期默认为 2019年 3 月 1 日至 2019年 7 月 31 日);
- (3) 地域: 支持全国、省份、城市选择,省份,城市支持单选或多选;
- (4) 用户属性:包括车主,一般用户,水军,媒体,支持单选或多选;
- (5) 来源媒体:汽车之家、爱卡、易车、太平洋汽车,支持单选或多选。

(1) 本竞品垂媒声量趋势

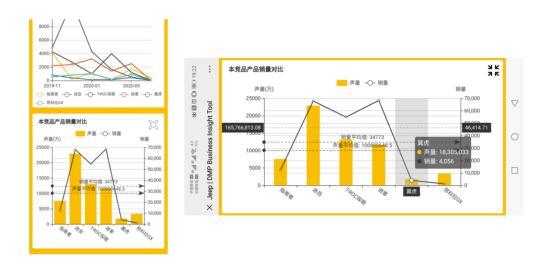




图表样式为折线图,横坐标为时间,纵坐标为声量值。反映所选时间段内产品声量变化趋势。

当产品选择为 Jeep 品牌时,默认同时出现本竞品数据,竞品为基于业务需求指定的车系,如选其他品牌车系时,则只展示单个车系数据。点击图表区域,可展示对应时间点所有车系的具体数值。点击图表右上角放大图标可横屏查看。

#### (2) 本竞品声量销量对比



图表样式为柱状-折线图,柱状代表声量,对应主纵坐标轴为声量值,折现表示销量,对应次纵坐标值为销量值。反映所选时间段内产品声量总值和销量总值。另图表上分别展示了本竞品

的声量均值和销量均值,方便一眼对比车系所处水平。

因销量数据为每月销量,无法具体到天,所以时间选择为日和上市期时,不显示销量数据。 当产品选择为 Jeep 品牌时,默认同时出现本竞品数据,竞品为基于业务需求指定的车系,如选 其他品牌车系时,则只展示单个车系数据。点击图表区域,可展示对应车系的具体数值。点击图 表右上角放大图标可横屏查看。

### 2.4 产品口碑

#### 1. 数据源

基于文章、论坛、口碑原文,通过语义分析,计算得出提及量和占比数据。

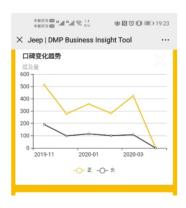
#### 2. 筛选维度

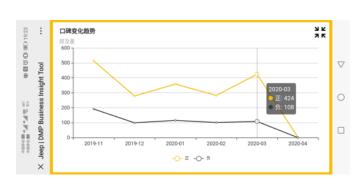


(1) 产品:品牌、车系;

- (2) 时间:可自定义按月、按日筛选,也可选择上市期,上市期默认为所选车系最新年款上市月份的前 1 个月至后 3 个月(比如车 A 2019款于 2019年 4 月上市,则上市期默认为 2019年 3 月 1 日至 2019年 7 月 31 日);
- (3) 地域:支持全国、省份、城市选择,省份,城市支持单选或多选;
- (4) 用户属性:包括车主,一般用户,水军,媒体,支持单选或多选;
- (5) 来源媒体: 汽车之家、爱卡、易车、太平洋汽车,支持单选或多选。

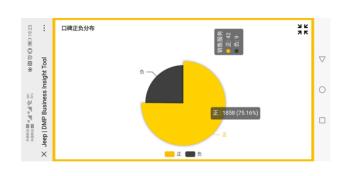
(1) 口碑变化趋势





#### (2) 口碑正负分布





图表样式为饼状图,反映特定时间内的正负评价占比情况。

点击图表区域,可展示对应车系的具体数值。点击图表右上角放大图标可横屏查看。

#### (3) 口碑详情



图表样式为条形图, 纵坐标为产品评价体系一级维度, 每一项维度都显示了正面和负面的提及量。反映用户在评价产品时, 最多提及什么, 以及正面、负面评价重点在哪。

点击图表区域,可展示对应车系的具体数值。点击图表右上角放大图标可横屏查看。

## 2.5 产品满意&不满意因子

#### 1. 数据源

全部来自于媒体的口碑板块发帖内容。



- (1) 产品:品牌、车系,年款;
- (2) 时间:可自定义按月、按日筛选,也可选择上市期,因同一车系不同年款上市日期不同,所以选择上市期必须选择年款,上市期默认为上市月份的前 1 个月至后 3 个月(比如车 A 于 2019 年 4 月上市,则上市期默认为 2019 年 3 月 1 日至 2019 年 7 月 31 日);
- (3) 地域: 支持全国、省份、城市选择,省份,城市可多选;
- (4) 来源媒体:汽车之家、爱卡、易车、太平洋汽车,支持单选或多选。





图表为三个可联动的条形图,从一级、二级、三级维度深入挖掘用户在购车后对产品的使用评价,得出每一个标签占该车系所有标签的比例。可以纵向对比用户对"外观,内饰,动力"等多方面的关注度大小,也可以横向对比本竞品对同一标签的关注度,更清晰把握产品优劣势。

图表上方选择满意或不满意。点击一级维度的条形,可展开对应的二级维度占比,点击二级维度的条形,展开对应的三级维度占比(比如:点击一级维度的"操控表现",二级维度自动出现"操控性,行驶或转向操控,越野性或四驱能力",再点击行驶或转向操控,三机维度出现"转向精准度"等标签占比)。另外因移动端版面有限,竖屏时只展现一个车的数据,点右上角放大按钮可查看本竞品对比数据(仅限 Jeep 品牌,其他品牌只展现本品车数据)。

## 2.6 产品购买&拒绝原因

#### 1. 数据源

全部来自于媒体的口碑板块发帖内容。提取关于"为什么选择这款车"内容,反映用户购车

理由及拒绝购买理由分布情况。

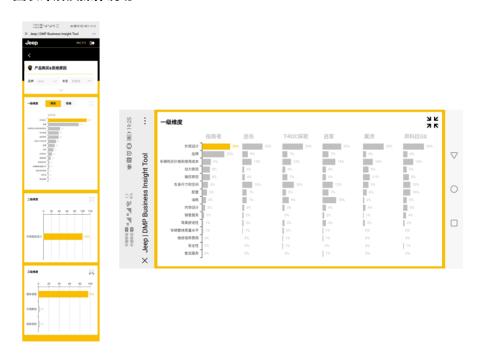
购买理由为用户在本品车口碑中发布的评价,拒绝理由为用户在竞品车口碑中发布的评价,且提到为什么不买本品(比如用户买了 B 车,在 B 车口碑板块发帖,提到"B 的外观好看,就买了 B,当时还看了 A,但 A 动力不够就没买",那么外观好是 B 的购买原因,动力不好是 A 的拒绝理由)。



- (1) 产品:品牌、车系,年款;另外因用户在评价时提及竞品不会具体到某一年款,所以拒绝原因无法具体到年款,只能到车系,
- (2) 时间:同 2.5 产品满意&不满意因子的时间选项,另外因拒绝原因无法具体到年款,故只能查看上市期的购买原因。
- (3) 地域:支持全国、省份、城市选择,省份,城市可多选;

(4) 来源媒体:汽车之家、爱卡、易车、太平洋汽车,支持单选或多选。

#### 3. 图表详解及操作说明



同 2.5 产品满意&不满意因子板块。

## 2.7 高频疑问

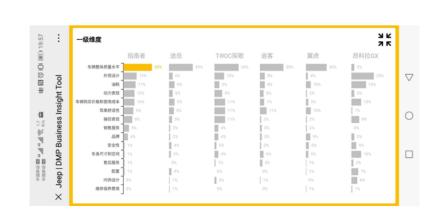
#### 1. 数据源

来自各媒体的问答板块,以及论坛里的问答帖。反映用户对产品疑问点的分布情况。



- (1) 产品:品牌、车系;
- (2) 时间:可自定义按月、按日筛选,也可选择上市期,上市期默认为所选车系最新年款上市月份的前 1 个月至后 3 个月(比如车 A 2019款于 2019年 4 月上市,则上市期默认为 2019年 3 月 1 日至 2019年 7 月 31 日);
- (3) 地域:支持全国、省份、城市选择,省份,城市可多选;
- (4) 用户属性: 车主、一般用户、水军, 支持单选或多选;
- (5) 来源媒体: 汽车之家、爱卡、易车、太平洋汽车,支持单选或多选。





同 2.5 产品满意&不满意因子板块。

## 三、产品迭代计划

## 3.1 数据源扩展

目前除主要垂直媒体外, 计划扩展更多其他媒体数据源, 预计在7月中旬上线懂车帝数据。

## 3.2 人群画像功能开发

目前已完成"车"的洞察,对"人"的洞察将在下一阶段进行,预计分为5个板块:

1. 人口统计: 即性别、年龄、学历、地域分布等基础属性

2. 触媒习惯: APP 使用行为

3. 兴趣爱好:线上浏览行为偏好

4. 内容偏好:对内容类型等偏好情况

5. 消费能力:消费水平

具体内容以开发后功能为准。

想了解更多请持续关注,如有需求可联系市场部数字智能营销团队,联系人:罗洁、史兴忠,

联系人邮箱: luojie@gacfcasales.com, shixz@gacfcasales.com。