

我们的产品

关于产品

国内领先的智能数据分析平台，目标是对用户在移动APP、微信含小程序、网站等各场景上的用户行为。进行数据挖掘及分析，为企业的产品经理、市场运营人员、运营管理者提供以用户导向的大数据分析支撑服务，提升数据驱动运营效率。

产品理念

产品的价值体现和用户的行为息息相关，随着大数据时代的来临，用户行为的海量采集和预判已是大势所趋。基于数据驱动思维发展起来的产品运营思维，客户行为分析平台，能够精细化监控各项指标数据，为产品的决策和发展奠定坚实的数据基础。

- 数据驱动使得产品更加贴近用户需求
- 数据驱动能够大幅度提升运营效率
- 数据驱动进一步促进市场精准营销
- 数据驱动大大降低商业的决策风险

常见痛点

- 拍脑袋：无数据支撑，拍脑袋决策产品营销策略好坏
- 分析浅：仅依托统计报表的分析功能，但不支持数据的深入挖掘和分析
- 效率低：没有专业、灵活、高效的大数据分析平台，数据分析和决策无法快速响应市场变更
- 数据孤岛：多业务的数据无法打通，数据分析各自独立，无法提供各业务数据的统一全局多维度分析

产品优势

- 支持多数据源，多客户端的数据采集，任意维度，任意指标的数据分析
- 支持离线、准实时不同场景的计算分析
- 支持事件分析、漏斗分析、留存分析、分布分析、用户路径分析、网页热力分析
- 秒级查询性能，实时查看用户数据
- 小而轻的SDK，支持各平台，采集方便快捷
- 单机、集群、SaaS各种方式灵活部署

系统架构图



产品架构图



我们提供

事件分析

通过多维交叉分析洞察用户行为

用户在产品上的所有行为统一抽象定义为事件，通过技术手段收集和记录用户行为或业务过程中产生的事件数据，借助平台强大的筛选、分组和聚合能力，分析变化趋势，进行维度对比。

事件分析可以帮助分析类似以下问题：

- 近一年来各时间段、各渠道变化趋势如何？
- 近一年来用户使用粘度趋势怎样？
- 今年营销活动的用户使用率，用户购买增长率和商品点击率趋势怎样？按照地域及性别等分布情况怎样？

根据客户不同行业及需求来合理配置追踪的事件和属性，可以激发出事件分析的强大潜能，分析关于变化趋势、维度对比的各种数据。





漏斗分析

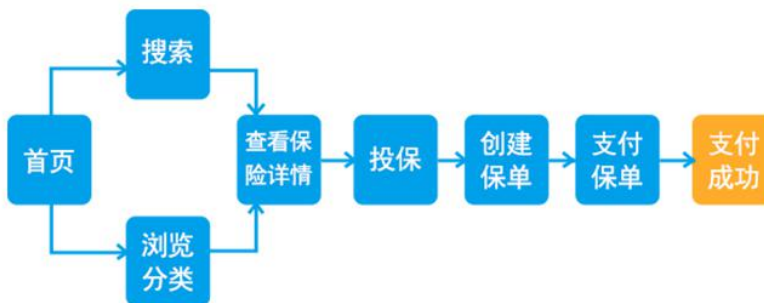
帮助分析用户在使用产品的多步骤过程中，每一步的转化与流失情况

在理想的情况下，所有用户都会按照购买路径完成商品行为。而实际情况是，总有一些用户会在某个环节操作失败或放弃购买。

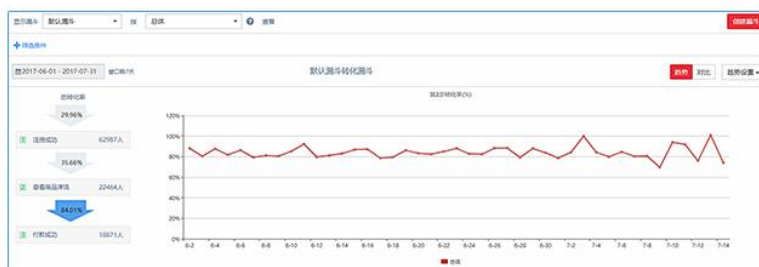
漏斗分析可以帮助分析类似以下问题：

- 购买行为路径的整体转化率是多少？
- 在哪些环节上失败或放弃的用户最多？
- 在每个环节，哪些用户成功转化，哪些用户失败放弃？
- 从普通用户到完成购买行为的客户具备什么特点？

例如用户购买商品的完整流程可能包含以下步骤：



可以将如上流程设置为一个漏斗，分析整体的转化情况，以及每一步具体的转化率和转化中位时间。同时也可以借助强大的筛选和分组功能进行深度分析



留存分析

考察某类用户群体，随着时间的推移，是否真正在平台留存下来，做了您所期许的后续行为

通常，更高的留存率意味着用户频繁持续的使用，也意味着单个用户能够为产品带来更高的价值。通过留存分析帮助产品改进，提升用户体验。

留存分析可以帮助分析类似以下问题：

- 某个电子渠道产品改进了新注册用户的向导流程，如何改进该流程改进后的用户参与度好坏？
- 某产品新增分享和邀请好友功能，观察是否有人因新增功能而多使用产品几个月？
- 一个新注册用户在未来的一段时间内是否完成了购买行为，转变为客户？

例如用户购买商品的完整流程可能包含以下步骤:



分布分析

分布分析可以告诉你不同使用场景用户的分布情况。例如，用户的地域、性别、次数等分布情况

分布分析可以帮助揭示以下问题：

- 营销策略调整后，女性客户每月购买某种分类产品次数是否增加？
- 用户首次购买后是否会重复购买？
- 频繁使用某关键功能的核心用户，其成分变化趋势如何？



行为路径分析

探索用户在教育中所经过的所有行为轨迹

行为路径分析可以让你在指定时间内看到用户最常见的哪些路径，了解用户进入应用后分别都做了些什么；也可以了解到用户是如何一步步离开应用的。



网页热力分析

网页热力分析主要用来分析用户在网页上的点击、行为触达深度等情况

用户点击页面即可触发用户行为、行为轨迹的自动采集，让产品设计、运营人员等更加直观的对比和分析用户在页面的聚焦度、页面浏览次数和人数以及页面内各个可点击元素的百分比。

场景用户功能

场景用户功能让你用任何能想到的条件，来挖掘探索你要的客户数据，找出你要的用户，「什么城市」、「至少购买过同类商品3次以上」、「有无付款未完成行为」你可以详细的了解他们每一个人都是谁，他们每天在你的产品中做了什么，甚至把他们保存为一个用户群，从而分析他们在转化、活跃、留存上与其它用户有什么不同。

筛选用户：

属性 省份 是 江苏

并且

做过 搜索商品 >= 2 次 在：任意时间

并且

做过 付款成功 >= 0 次 在：任意时间

用户数 共有用户 20,274人

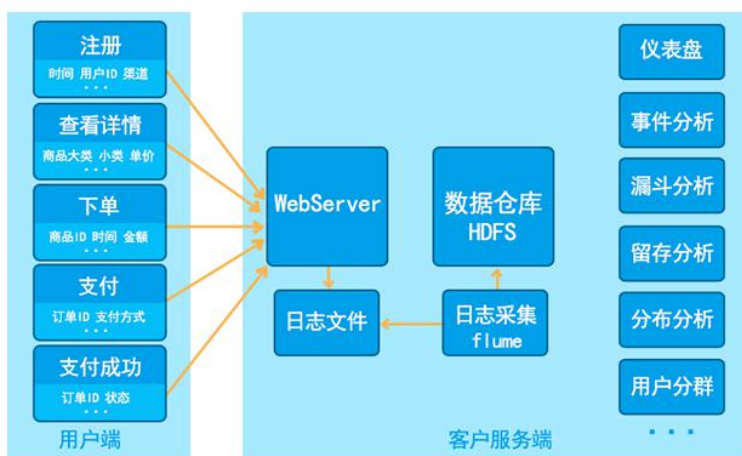
筛选用户 新建用户 删除用户 用户属性设置

名称	实际属性	用户ID	最近访问时间	最近一次访问时间	近30天访问次数	近30天访问时长	国家	省份
赵强	实名	7186481	2018-02-07 10:00:45	2018-02-11 23:49:00	6	15m41s	中国	江苏
张强	实名	7186819	2018-01-15 05:33:12	2018-02-11 23:37:39	30	3m7m63s	日本	安徽地区
孙伟	实名	7184359	2017-12-31 11:19:26	2018-02-11 23:26:11	47	2m31m12s	美国	安徽地区
李和	实名	7186667	2018-01-15 10:35:33	2018-02-11 23:20:02	17	1m13m10s	韩国	安徽地区

我们如何实施

数据采集建模

埋点和多数据源导入方式数据采集，支持移动终端应用、微信含小程序、网站及其他数据源采集。根据业务场景建模，属性与元素的配置。



数据多维分析

支持事件、漏斗、留存、分布、用户路径、网页热力等分析模型，灵活组合、秒级响应，分析数据背后的潜在用户和潜在商业价值。支持通过对用户的群类细化，进一步细分目标市场，实现精细化和差异化运营



产品运营决策

对得到的结果进行合理的分析，找到产品改进的切入点。找到最适合自身产品的监控指标，为零售、电商、互联网金融、企业服务等行业打造专业客户行为分析解决方案。对比不同监控模型的数据，评估投入和产出，提升产品，改进运营决策能力。

为什么选择我们

可信赖的专业服务体

售前

- 需求梳理：明确产品服务的用户群体，分析用户在不同业务场景下期望达成的目标
- 事件设计：设计需要追踪记录的用户行为，例如：注册账号，登录，浏览页面等

售中

- 埋点设计：严格按照事件设计的定义进行代码埋点
- 安装部署：部署过程中，提供专业的技术支持

售后

- 交付及使用培训：结合具体的业务需求，指导用户使用多维数据分析模型，生成用户关注的核心指标。
- 客户成功

专业的实施和交付流程

- 产品介绍：为提高产品质量，顺利交付产品，满足客户要求，对交付产品内容进行说明。
- 需求梳理：分析师帮助梳理产品的服务对象以及各使用场景下期望达成的目标。
- 方案确认：分析师提供专业的事件建模及数据接入方案，需求方和技术方进行方案确认。
- 技术实施：提供专业的技术支持，埋点接入数据。
- 交付培训：分析师为产品全体使用者提供支付指标体系分析方法培训。
- 客户成功。



服务可用性>=99.99%



7*24热线支持



平均故障恢复时间<=60分钟



故障分析报告时限24小时