

# 多维度分析

A



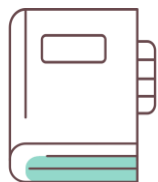
A医院 最近收治1000例患者中, 有900位康复  
复

B



B医院 最近收治的1000患者中, 有800位康

**假如：张三想去医院，应该去哪家医院？**



## 辛普森悖论

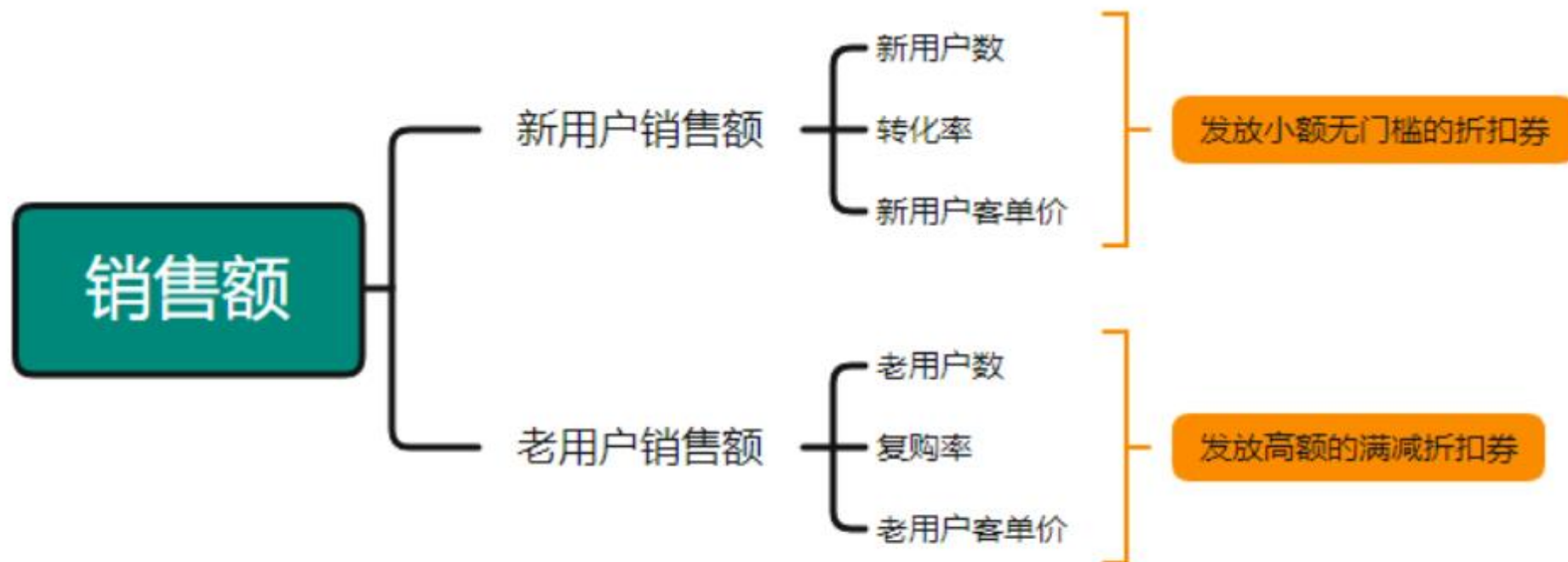
	A餐厅	B餐厅	总计
好评	131(85%)	111(87%)	242
差评	23(15%)	17(13%)	40
总计	154	128	282

A餐厅	午餐	晚餐	总计
好评	31(88.5%)	100(84%)	131
差评	4(11.5%)	19(16%)	23
总计	35	119	154

B餐厅	午餐	晚餐	总计
好评	89(88%)	22(81%)	111
差评	12(12%)	5(19%)	17
总计	101	27	128

# 如何使用多维度拆解方法？

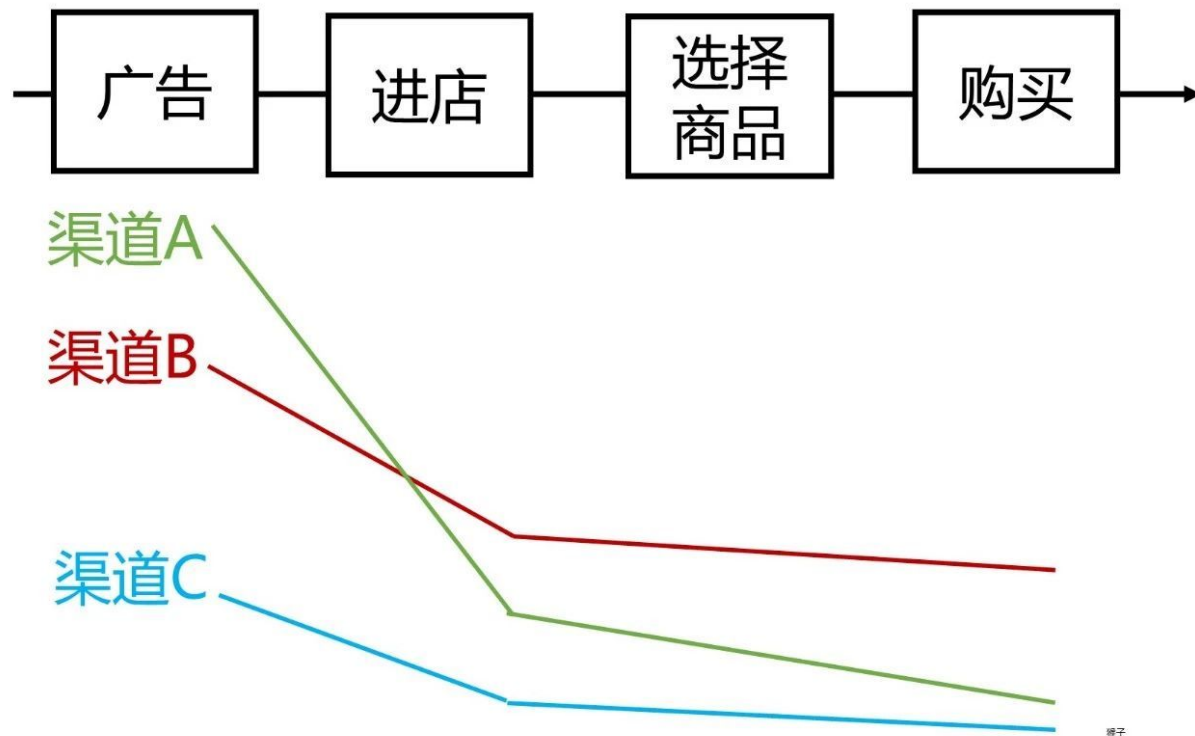
问题, 某店铺做个活动,但是发现,没有达成预期的销售额.这是怎么回事呢？



➤ 从业务指标拆解

# 如何使用多维度拆解方法？

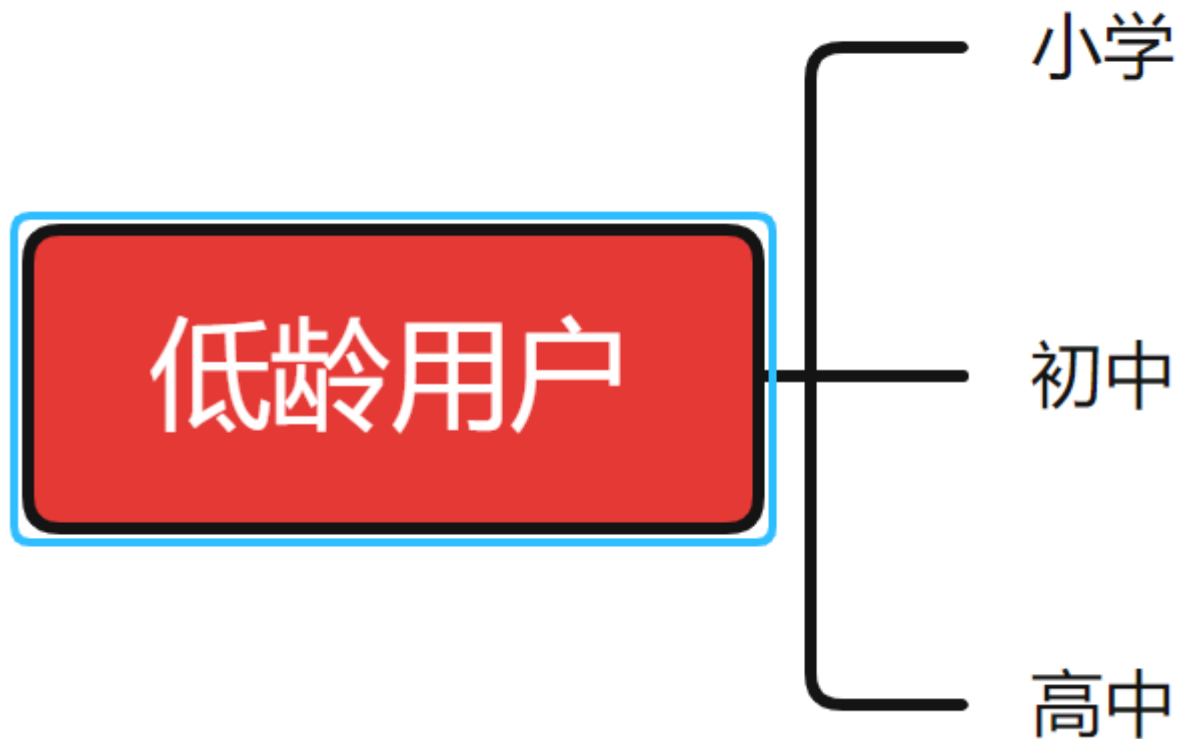
## 从业务流程拆解



# 案例：为什么低龄年龄的用户留存比较差



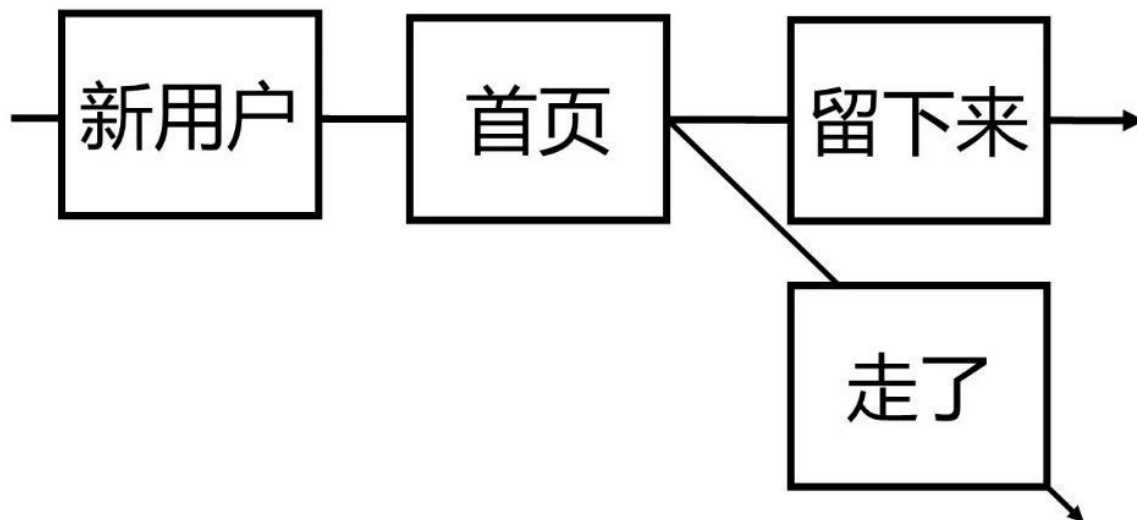
## 从指标进行拆解





# 从业务流程去拆解

## 从业务流程拆解



1.新用户来小红书想要看到什么内容？

2.推荐的内容是用户想看的吗？

# 某顺风车业务年度目标拆解



顺风车业务年度目标拆解表格

7月	目标指标
gmV	150000000
日均gmV	5000000
客单价(三个月平均)	180
完单量	27777
完单率	82%
订单量	33875
响应率	85%
接单司机数	25579
人均下单量 (三个月平均)	1.52
下单用户数	22286
老用户占比	88.13%
新用户占比	11.87%
老用户数	19640
新用户数	2645
纯新占比	53.75%
转新占比	45.62%
纯新用户数	1422
转新用户	1230



顺风车业务目标追踪表格

目标	目标值 (日均)	当前时间进度	当前完成进度	责任人
日均gmV	5000000			业务小组
完单量	27777			
响应率	85%			产品
完单率	82%			
接单司机数	25579			线下团队
老用户数	19640			运营
纯新用户数	1422			市场
转新用户	1230			运营





