

数据分析业务基础

一定要学会的数据指标搭建的四种模型

数据分析讲师：赵立波

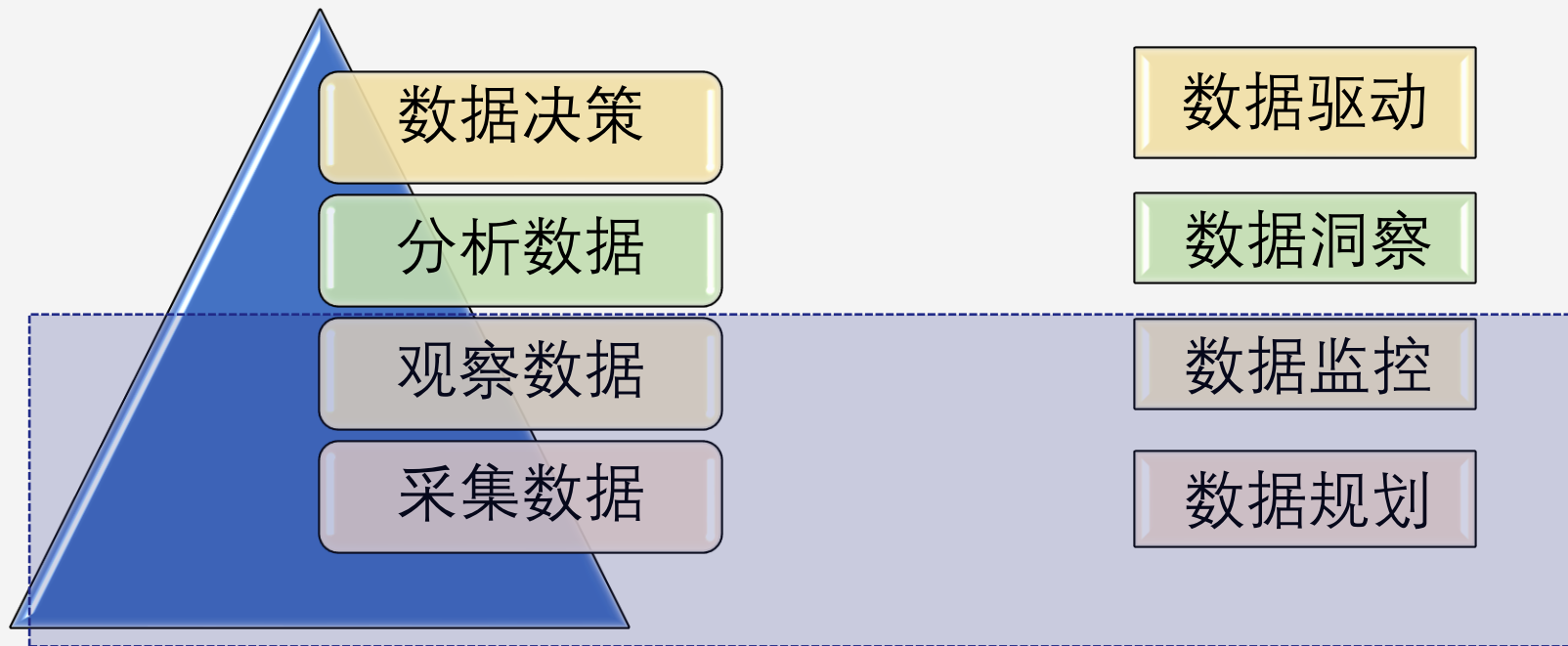


目录

- 为什么要学习梳理指标体系搭建
- 四个模型梳理数据指标体系

为什么要学习梳理指标体系搭建

为什么有学习梳理指标体系搭建





为什么有学习梳理指标体系搭建

- 采集数据或者观察数据
 - 没有目标
 - 数据没采集全
 - 工作没价值
 - 数据没有逻辑
 - 混乱无比
 - 数据无法做进一步分析....

就得需要一套科学的数据指标体系搭建去解决这些事情

四个模型梳理数据指标体系

四个模型梳理数据指标体系

- OSM模型
- AARRRR模型
- UJM模型
- MECE模型

业务步骤梳理模型OSM

业务步骤梳理模型 (OSM)



O (Object) : 业务核心KPI



S (Strategy) : 行动策略



M (Measure) : 业务衡量指标

AARRR模型



AARRR模型

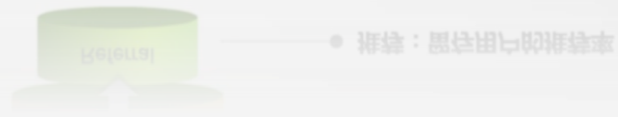
AARRR模型因其掠夺式的增长方式也被称为**海盗模型**、**海盗指标**，也叫增长黑客理论模型、决策模型。是硅谷著名风险投资人**戴夫·麦克卢尔**（Dave McClure）2007提出的，核心就是AARRR漏斗模型





AARRR模型

AARRR增长引擎





AARRR的模型的组成

AARRR增长引擎



用户获取 (Acquisition) : 用户从不同渠道来到你的产品

用户激活 (Activation) : 用户在你的产品上完成了一个核心任务
(并有良好体验)

用户留存 (Retention) : 用户回来继续不断的使用你的产品

获得收益 (Revenue) : 用户在你的产品上发生了可使你收益的行为

推荐传播 (Referral) : 用户通过你的产品，推荐引导他人来使用
你的产品



用户获取(拉新)

获取用户阶段需要关注的指标：日新增用户数（DNU）

含义：首次登录或启动APP的用户



用户激活

其他说法，促活、提高活跃度。很多用户可能是通过终端预置、广告等不同的渠道进入应用的，这些用户是被动地进入应用的。用户在你的产品上完成了一个核心任务(并有良好体验)

常见指标

日活跃用户数 (DAU)： 每日登录过游戏的用户数，活跃用户的计算是排重的

月活跃用户数(MAU)： 最近一个月即30日（含当日）登录过APP的用户数，一般按照自然月计算。

DAU/MAU： 日活与月活的比值。



用户留存

也有叫存留、提高留存率。

解决了活跃度的问题，又发现了另一个问题：“用户来得快、走得也快”。有时候我们也说是游戏没有用户粘性或者留存

常用指标

次日留存率(Day 1RetentionRatio)：日新增用户在+1日登录的用户数占新增用户的比例

七日留存率(Day 7Retention Ratio)：日新增用户在+7日登录的用户数占新增用户的比例。



获取收益

也有叫、付费、变现、转化、收入。收益的来源有很多种，主要包括：应用付费、应用内功能付费、广告收入、流量变现等

常用指标

付费率(PR或者PUR)：付费用户数占活跃用户的比例

平均每用户收入(ARPU)：在统计时间内，活跃用户产生的平均收入。一般以月计。



推荐传播

也叫推荐、自传播、口碑传播或者病毒式传播。其中有一个重要的指标K因子。

常用指标

$K\text{因子} = (\text{每个用户向他的朋友们发出的邀请的数量}) \times (\text{接收到邀请的人转化为新用户的转化率})$

举例子：假设平均每个用户会向20个朋友发出邀请，而平均的转化率为10%，
 $K=20 \times 10\%=2$

当 $K>1$ 时，用户群就会像滚雪球一样增大。

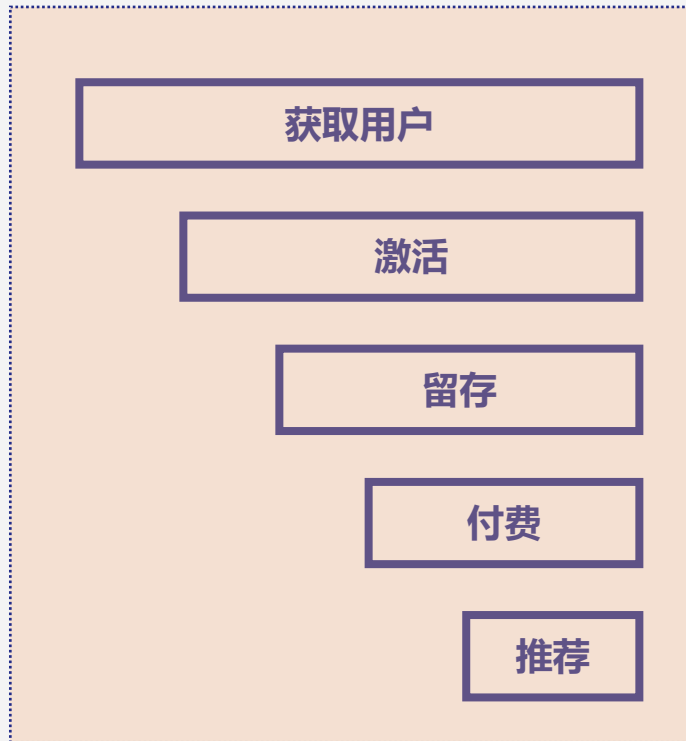
当 $K<1$ 时，用户群到某个规模时就会停止通过自传播增长

UJM模型

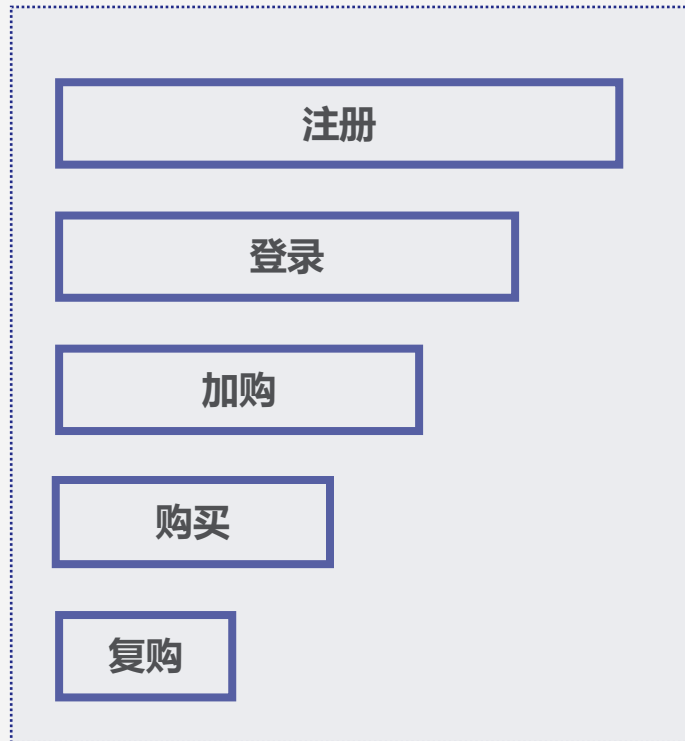


UJM模型(User Journey Map)

用户生命周期(AARRR模型)



用户行为路径(UJM模型)



MECE模型



MECE模型

MECE，中文意思是“**相互独立，完全穷尽**”。也就是对于一个重大的议题，能够做到不重叠、不遗漏的分类，而且能够借此有效把握问题的核心，并解决问题的方法。



四个模型的关系是什么？



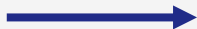
四个模型的关系？

OSM 模型

业务目标(O)

业务策略(S)

业务目标(M)



实现方式

核心KPI

AARRR/UJM模型

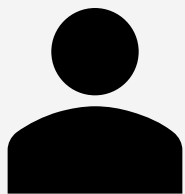
MECE模型

案例：搭建数据指标体系

提升用户成交额(GMV)为例

GMV 是啥？

商品交易总额（Gross Merchandise Volume，简称GMV）是成交总额（一定时间段内）的意思。多用于电商行业。



我们现在**提高GMV**, 但是
不知道如何提高, 有没有相
关的指标体系, 整一个！

如何用UJM和OSM模型搭建

