

如何进行指标管理

崔文迪 美团 数据产品专家





↑ 为什么要进行指标管理

统一数据语言

统一数据生产

统一指标使用



为什么要进行指标管理

指标名称都叫订单量,有的是付款成功状态,有的是到店消费成功状态



都是访问人数,报表A叫访客数,报表B叫访客人数,报表C叫UV



都是订单金额这个指标,为什么报表A是10,100,报表B是7,500



指标标准化后,没人使用,还在各自加工,循环发生数据问题



同义不同名/同名不同义



沟通成本高



统一数据语言

同名同义不同数



数据不可信



统一数据生产

指标没人用



反复治理指标



统一指标使用







02

指标管理系统的主要内容

业务过程指标化 指标管理标准化 指标使用运营化



使用同样的语言说话,提升沟通效率

指标是将业务目标和策略进行数据化呈现,业务目标是否达成、策略是否有效执行、过程是否存在异常等均需要通过指标来衡量。同样的数据语言代表同样的做事准则和评估标准。

理解业务场景

理解业务的底层 逻辑,了解业务 当前的发展阶段 及后续重点策略 方向。

转换业务指标

根据业务场景, 将原子化的指标进行组合, 合理评估业务表现结果。

对齐指标口径

与BA、业务方 充分沟通,共同 讨论指标定义和 计算口径。

理解指标体系

将业务目标根据 策略逐层拆解, 保证每一个关键 动作都有指标可 以评估。



- 将业务场景转换为业务指标

以某个用户转化场景为例



首页 ——> 商户列表 ——> 商户详情 ——> 商品详情 ——>订单填写 ——>下单完成

段 明确关键动作

提升首页到详情页的分发效率;优化商品丰富度;会员折扣、优惠促销刺激用户下单

○ 建立指标关系

首页资源位曝光点击率;在线商品数;促销补贴率



- 对齐指标口径



- 明确定量考察的方向
- 明确指标的业务口径
- 明确数据口径,并考虑影响范围、成本、复用性

○ 业务指标池管理

- 明确指标影响和应用范围
- 通用的核心指标,需向上对齐
- 明确各方向指标负责人



- 理解指标体系

深入理解业务

• 多思考,多沟通

• 自我检验

设计核心指标

• 关注各方核心价值

• 收益+成本或风险的配对指标

设计过程指标

• 观测角度完整

• 合理拆解业务环节

规范生产指标,提升数据准确性

指标分环节分层进行标准化管理,实现一套指标、一套数据、一套产品。

指标定义 命名标准化 口径管理标准化 生命周期管理 数据服务 开发规范标准化 数据分层管理 多产品同源

- 命名标准化

指标类型	命名规范
基础指标	 应为表示单一业务概念的基本单元,在名称中应剔除多余的限制条件与维度信息,直接表达出指标的基本含义即可 指标名称命名规范: 业务修饰词_{实体修饰词_}基础词根,例如:交易订单量 若为专有名词,则优先考虑以专有名词进行命名
复合指标 应用指标	 基础指标的所有名称描述规则,基础指标需全部遵守 指标名称命名规范: {日期修饰词+}[环境/专题修饰词]+{聚合修饰词+}业务修饰词+{实体修饰词+}基础词根,例如:近30天小程序交易订单量

- 口径管理标准化

管理内容	命名规范
指标名称	需要准确定义业务流程,并遵守指标命名规范。
指标领域	根据指标描述的业务场景,划分到合适的数据领域中。
指标定义	准确描述指标统计的事件行为,包括指标的生产条件和业务说明。若指标计算中包 含特殊数据处理逻辑,也需要进行说明。
计算公式	指标的计算口径,说明数据是如何计算得到的,包括去重口径、时间维度等。若是应用指标,需要用公式描述出由哪些指标加工得到的。
计量单位	如:元、次、数量、%、元/人、月、周、天、小时、分钟、秒。

- 生命周期管理



指标有上线,没更新,也不下线,维护起来太费劲了

指标太多了,不知道哪个可用



- 制定新增、删除、修改指标的流程
- 明确指标负责人
- 完整的规范机制避免二次治理

指标使用运营化

主动运营让指标被广泛使用,提升指标使用率

bad case

- 指标管理的培训没几个人参加,都还在用旧的产品和指标
- 业务方频繁问"这个指标口径是啥?跟那个指标差在哪里?"

以客户为中心进行运营

- 变化时及时主动触达
- 信息易获取:在相应的使用场景提供 指标说明;可以通过指标找产品、指 标找数据表
- 有疑问时可以及时沟通



团队合作 目标方向一致;协作方式明确;工作规范健全



非常感谢您的观看

>> 美团 | ☆>ataFun.

