产品思维 - 数据思维&商业思维

白熊店长







课程 大纲

01数据思维

02 商业思维



互联网行业与其他行业的区别,最核心的是:数据方面不同

互联网行业在数据做到极致: 软件产品采集用户数据非常详细

以数据驱动工作、优化工作、指导工作

商业思维的体现: 思考商业变现的路径





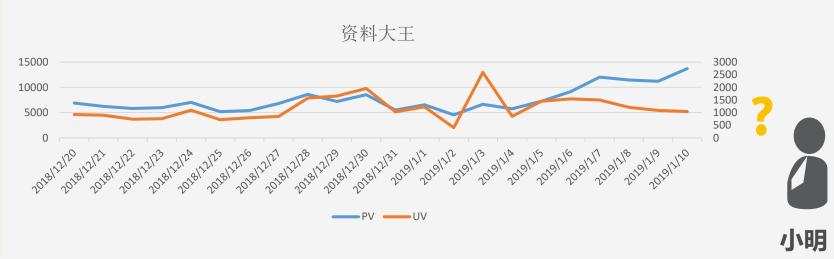


1.1 产品新人接触数据时的常见问题

🙄 案例解读:

背景: 白熊产品新人小明看到了一份"资料大王"的原始数据

日期	PV	UV
2018/12/20	6895	921
2018/12/21	6241	898
2018/12/22	5815	741
2018/12/23	5984	759
2018/12/24	7014	1096
2018/12/25	5201	719
2018/12/26	5421	796
2018/12/27	6789	850
2018/12/28	8593	1574
2018/12/29	7223	1656
2018/12/30	8533	1953
2018/12/31	5487	1028
2019/1/1	6559	1228
2019/1/2	4567	403
2019/1/3	6640	2598
2019/1/4	5753	851
2019/1/5	7249	1450
2019/1/6	9154	1544
2019/1/7	12015	1498
2019/1/8	11451	1209
2019/1/9	11203	1087
2019/1/10	13698	1041





1.1 产品新人接触数据时的常见问题

🙄 案例解读:

背景: 在白熊产品例会中,产品经理开始汇报

解决了1月2日的前端→后端的信息传输问题,资料大王的PV和UV逐渐恢复至正常范围。



(PV和UV是啥?)





1.1 产品新人接触数据时的常见问题

🙄 案例解读:

背景: 小明持续跟进资料大王产品数据, 发现了一些问题

传输问题解决后,新用 户注册转化率提升了15%!



这次的问题和新用户注册转化没关系啊,是因为上线了微信一键登录吧......





1.1 产品新人接触数据时的常见问题

🙄 案例解读:

背景:产品经理给了小明一份"资料大王调查问卷"结果数据,让小明分析





1.1 产品新人接触数据时的常见问题

🖰 常见问题:

- 拿到原始数据记录无从下手
- 专业术语、名词,黑话听不懂
- 片面理解数据,看不到业务实际
- 分析数据时,无重点无方向,只会单纯罗列



数据分析



Python



01 数据思维 1.2 为什么产品经理需要数据思维





- 完成一件特定的事情后,评估产出与成效,得出改进思路
- 产品整体数据不佳,找出核心原因与问题所在,予以解决
- 接手一款产品,评估其当前状态、发展阶段,得出下一步工作思路(有一定工作经验)



注册量



活跃量



版本更新



埋点: 用户在跟这个产品产生某个触点的时候就会产生一次数据的交互





2 建立"以数据为导向"的工作方式:

描述现象,明确基准,提供决策依据

通过数据发现问题,得到产品迭代改进的方向

工作导向明确, 评估工作效果

•••••

由浅入深





明确数据分析的4个步骤:

① 描述性数据分析 发生了什么?

描述现象,直观表达,节省时间

② 诊断性数据分析 为什么会发生?

剥丝抽茧,逐步深入,明确问题

③ 预测性数据分析可能发生什么?

预测数据,提前应对

4 指导性数据分析 我需要做什么?

数据导向,进行产品迭代

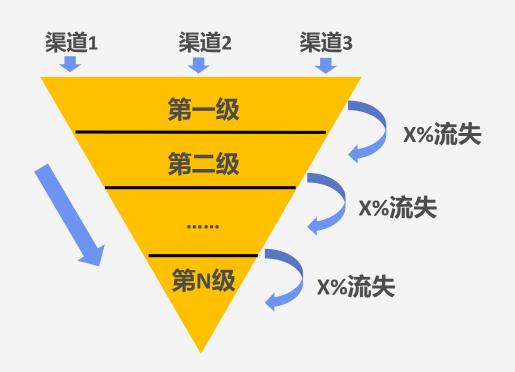


包 根据"数据模型"分析数据:

漏斗模型



🖰 漏斗模型:



- ・产品的每一步都会有用户流失
- 总转化率 = 每步转化率相乘
- · 转化率 = 第二级数据除以前一级数据





漏斗模型:

确定业务场景

- ・电商产品购买
- 活动邀请吸粉
- ・落地页转化
- ・提升加群量
- •



核心指标





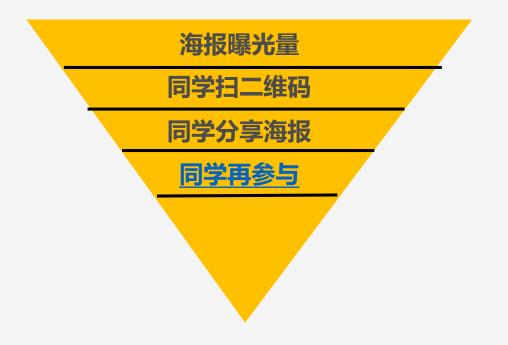
漏斗模型:







漏斗模型:







漏斗模型:

核心指标

- · 渠道ID: 通过自然下载、广告宣传、百度搜索、微信搜索等渠道
- PV (Page View): 页面浏览量
- UV (User View): 独立访问量
- 停留时间: 页面停留的时间
- ・ 转化率: 进入到下一个页面
- · 跳失率: 同流失率, "反悔"





室 案例解读 - 如何提升"资料大王"阅读量

① 梳理解锁资料的环节:







🗀 案例解读 - 如何提升"资料大王"阅读量

② 收集每个环节的数据:

环节	人数	次数	人均次数
访问锦囊详情页	5733	9456	1.65
尝试解锁锦囊	3787	7451	1.97
点击获取更多熊掌	2481	8965	3.61
增加熊掌	650	1205	1.85
成功解锁锦囊	364	623	1.71
点击阅读资料	348	516	1.48

排除系统bug (如无法点开)





③ 画成漏斗, 根据数据计算每个环节的转化率:





○ 系统化思维:

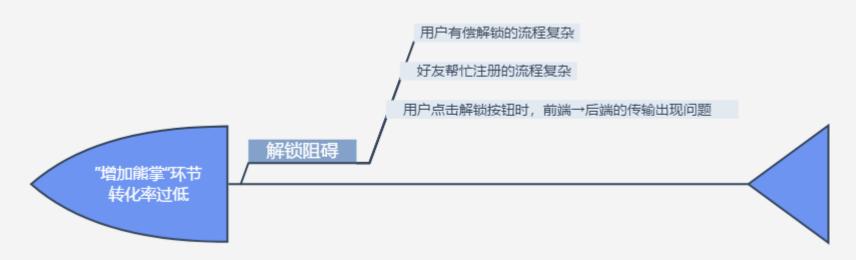
- 如何构建一个产品的数据体系
 - 定义核心指标(与产品形式有关: APP、小程序、公众号)
 - 定义影响核心指标的因素和模块
- 使用流程图/鱼骨图梳理产品内各模块的相互影响





流程图/鱼骨图:

④ 分析产品影响因素:





02 商业思维 2.1 什么是商业思维



🖰 商业思维:

- 一种提供<mark>产品和服务的经济性质</mark>的思考方式
- 通俗版本: 思考如何让用户开心的同时,企业能赚钱
- 狭义:成本思维,算好账(CAC、ARPU、LTV)

CAC (Customer Acquisition Cost): 获客成本

ARPU (Average Revenue Per User): 平均用户的付费能力

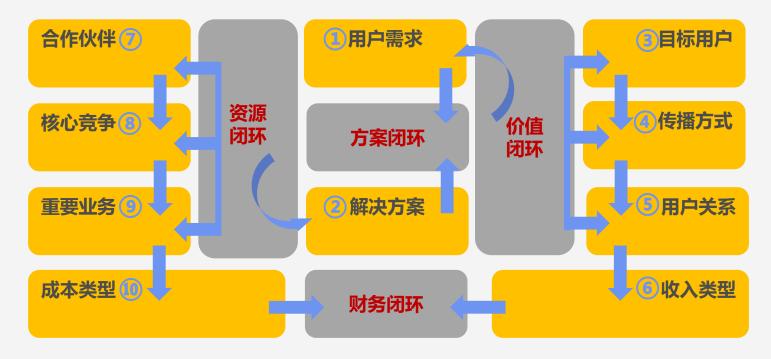
LTV(Life Time Value): 用户生命价值

○ 广义: 思考产品的商业闭环

02 商业思维 2.3 如何培养商业思维



商业闭环设计-BCD (商业画布):



02 商业思维 2.3 如何培养商业思维



🖰 案例:白熊求职商业画布

合作伙伴⑦ 企业、学校、新媒体 核心竞争③ 内容研发、产品研发 重要业务 ⑨ 工具、内容 成本类型 🕕 团队、办公室、内容研发

1 用户需求 3目标用户 职场新人、应届毕业生 求职知识 求职信息 求职辅导 4 传播方式 求职工具 微信裂变、新媒体、口碑 2 解决方案 5 用户关系 新老用户社群 小程序 新媒体矩阵 课程 6 收入类型 电子书、资料

招聘方案、广告

关注我们



白熊求职

最贴心的大学生求职社区



校招日历

每日推送精选校园招聘和实习信息

