

## 互联网产品与运营常用的行业术语

IP: Internet Protocol 互联网协议，是分配给用户上网使用的网际协议（英语：Internet Protocol, IP）的设备的数字标签。

SEM: Search Engine Marketing 搜索引擎营销，根据用户使用搜索引擎的方式利用用户检索信息的机会尽可能将营销信息传递给目标用户。

SEO: Search Engine Optimization 搜索引擎优化，利用搜索引擎的规则提高网站在有关搜索引擎内的自然排名。

KOL: Key Opinion Leader 关键意见领袖，拥有更多、更准确的产品信息，且为相关群体所接受或信任，并对该群体的购买行为有较大影响力的人。

P2P: Person To Person 互联网金融点对点借贷平台，是一种将小额资金聚集起来借贷给有资金需求人群的一种民间小额借贷模式。

VC: Venture Capital 风险投资，向初创企业提供资金支持并取得该公司股份的一种融资方式。

VR: Virtual Reality 虚拟现实，是一种可以创建和体验虚拟世界的计算机仿真系统。

AR: Augmented Reality 增强现实，是一种实时地计算摄影机影像的位置及角度并加上相应图像、视频、3D 模型的技术。

LBS : Location Based Service 基于位置服务，是指通过定位方式获取移动终端用户的位置信息，为用户提供相应服务的一种增值业务。

IAAS: Infrastructure-as-a-Service 基础设施即服务，是消费者使用处理、储存、网络以及各种基础运算资源，部署与执行操作系统或应用程序等各种软件。

PAAS: Platform-as-a-Service 平台即服务, 是指将一个完整的软件研发和部署平台, 包括应用设计、应用开发、应用测试和应用托管, 都作为一种服务提供给客户。

SAAS: Software-as-a-Service 软件即服务, 是一种通过 Internet 提供软件的模式, 厂商将应用软件统一部署在自己的服务器上, 客户可以根据自己实际需求, 通过互联网向厂商定购所需的应用软件服务, 按定购的服务多少和时间长短向厂商支付费用, 并通过互联网获得厂商提供的服务。

ASP: Application Service provider 应用服务提供商, 是向企业用户提供因特网 (Internet) 应用服务的服务机构。

ERP: Enterprise Resource Planning 企业资源计划, 是 MRP II 下一代的制造业系统和资源计划软件。

B2B: Business to Business 企业对企业的电子商务, 是指企业与企业之间通过专用网络或 Internet, 进行数据信息的交换、传递, 开展交易活动的商业模式。

B2C: Business to Customer 企业对个人的电子商务, 是通常说的直接面向消费者销售产品和服务商业零售模式。

C2C: Customer to Customer 个人对个人的电子商务, 是个人与个人之间的电子商务。

O2O: Online to Offline 线上对线下, 线下商务与线上推广相结合。

UML: United Modeling Language 统一建模语言, 是一个支持模型化和软件系统开发的图形化语言, 为软件开发的所有阶段提供模型化和可视化支持, 包括由需求分析到规格, 到构造和配置。

A/B Test: AB 测试, 是一种新兴的网页优化方法, 可以用于增加转化率注册率等网页指标。

PLC: Product Life Cycle 产品生命周期, 是指产品从投入市场到更新换代和退出市场所经历的全过程。

## 文档术语

BP: Business Plan 商业计划书, 是公司、企业或项目单位为了达到招商融资和其它发展目标, 根据一定的格式和内容要求而编辑整理的一个向受众全面展示公司和项目目前状况、未来发展潜力的书面材料。

BRD: Business Requirement Document 商业需求文档, 是基于商业目标或价值所描述的产品需求内容文档(报告), 其核心的用途就是用于产品在投入研发之前, 由企业高层作为决策评估的重要依据。

MRD: Market Requirements Document 市场需求文档, 在产品项目过程中属于“过程性”文档, 对年度产品中规划的某个产品进行市场层面的说明文档。

PRD: Product Requirement Document 产品需求文档, 是产品项目由“概念化”阶段进入到“图纸化”阶段的一个需求描述文档。

RMD: Requirement Matrix Document 需求矩阵文档, 是对整个产品项目过程中所有涉及到的需求进行收纳、整理、分类以及回归的所有工作进行记录的文档。

DRD: Design Requirement Drawing 交互设计文档, 是定义、设计人造系统的行为的内容和结构, 使之互相配合, 共同达成某种目的或建立人与产品及服务之间有意义的文档。

PMD: Program Managment Document 项目管理文档，是指在一个系统（软件）项目开发进程中将提交的文档进行收集管理的过程。

FSD: Functional Specifications Document 功能详细说明文档，敲定产品的每一个功能细节，直接与设计和开发进行挂钩。

SRS: Software Requirements Specification 软件需求文档，是为了使用户和软件开发者双方对该软件的初始规定有一个共同的理解，包含硬件、功能、性能、输入输出、接口需求、警示信息、保密安全、数据与数据库、文档和法规的要求。

## 运营术语

DAU: Daily Active User 日活跃用户数量，统计一日之内，登录或使用了某个产品的用户数。

MAU: Monthly Active User 月活跃用户量，统计一月之内的网站、app 等月活跃用户数量（去除重复用户数）。

DNU: Day New User 日新增用户。

URR: User Retention Rate 用户留存率，在某段时间内开始使用应用，经过一段时间后，仍然继续使用该应用的用户。

UCR: User Conversions Rates 用户转化率，通过某种媒介吸引用户转化为平台用户的比率。

ACU: Average concurrent users 平均同时在线人数。

PCU: Peak concurrent users 最高同时在线人数。

UV: Unique Visitor 唯一访问量，指访问某个站点或点击某条新闻的不同 IP 地址的人数。

PV: Page View 页面浏览量, 是衡量一个网络新闻频道或网站甚至一条网络新闻的主要指标。

ARPU: Average Revenue Per User 平均每活跃用户收益。

LTV: Life Time Value 生命周期价值, 为客户终生价值, 是公司从用户所有的互动中所得到的全部经济收益的总和。。

CAC: Customer Acquisition Cost 用户获取成本。

KPI: Key Performance Indicator 关键绩效指标, 是通过对组织内部流程的输入端、输出端的关键参数进行设置、取样、计算、分析, 衡量流程绩效的一种目标式量化管理指标。

ROI: Return On Investment 投资回报率, 是指通过投资而应返回的价值, 即企业从一项投资活动中得到的经济回报。。

AARRR 模型: Acquisition、Activation、Retention、Revenue、Refer 对应用户生命周期中的获取、激活、留存率、收入、传播的 5 个重要环节。

OMTM: One metric that matters 北极星指标, 指唯一重要的指标。

SWOT: Strength、Weakness、Opportunity、Threat 即强势、弱点、机遇、威胁, 是将与研究对象密切相关的各种主要内部优势、劣势和外部的机会和威胁等, 通过调查、列举、分析, 从中得出一系列相应的结论。