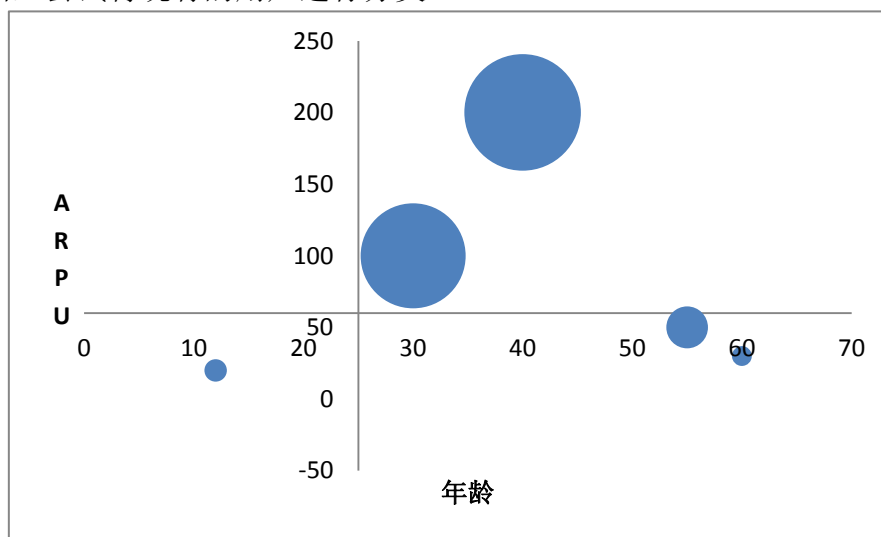


# 添益宝

1. 对现有的添益宝用户进行用户分类，比如可 9 以选取某个省的数据作为数据集，如果可能的话可以选取用户的 ARPU、流量套餐价格、年龄、入网时间作为指标参数，将添益宝余额或者最近交易数量作为量化指标作一个类似的气泡图，尝试将现有的用户进行分类。



上图中的参数为随机给出，横轴为用户的年龄，纵轴为用户每月的 ARPU 值，通过对几个影响的参数进行分析，大概可以将现有的添益宝用户进行分类，对不同类的用户进行不同的营销活动，比如，20 岁左右的年轻人，添益宝的余额比较高，且 ARPU 比较高，对这类用户可以定量发送短信赠送流量进行营销，对于年龄较大的用户，其 ARPU 值比较低，且余额比较低，可以加大对此类用户的添益宝安全性的宣传。

2. 对潜在用户比较关心的问题，例如如何开通的问题，简化开通流程，对于开通之后，没过多久就销户的用户调查销户原因，改进相关的产品体验，减少用户的流失率，可以对已有的添益宝注册用户进行一个问卷的调查，主要调查注册添益宝的主要原因，以及翼支付的信息获取渠道，希望添益宝中出现的功能，所谓的意见已经采纳奖赏啥的。。。
3. 可以像之前的 google 邮箱一样，动态的显示，添益宝的实时用户数量，以及添益宝的实时余额。然后重点突出用户数量以及余额比较高，给用户一种直观的感觉，通过大量的用户数字，给人以产品的质量保证、和安全感。



4. 用户活跃度，针对用户的活跃度进行分析，对用户活跃度高峰期？低峰期？进行短信营销？以及在高峰期和低峰期间，用户都做了些啥，例如是否每天早上用户只是简单的登陆添益宝，查看前一天的收益情况，此时是否考虑些方法留住用户，例如采纳比较多的摇一摇摇赠送 iPhone 5s 的活动，或者刮刮卡中奖一类的，是否可以参考易迅的早市晚市场，对于早上或者晚上新开通或者新转入添益宝的用户设置时间段，或者前 1000 名，进行一个促销优惠的补贴。
5. 实名认证的审核时间过长，而且适合不通过并没有给出审核未通过的原因，可以保存用户的邮箱，通过邮箱一方面可以对翼支付进行精准营销，另外一方面例如这种审核未通过，可以通过邮箱告知其未通过的原因，需要简化审核流程。
6. 是否可以尝试抓取访问了翼支付网页的用户，但是没有注册翼支付，还浏览了其它的网页，在这些网页上是都可以考虑投放广告。
7. 开通微信、微博营销公共账号？利用易信的优势，多在易信的广告平台上投放广告。
8. 现在最大的宝宝类用户是余额宝和财付通，如何和这两类宝宝做出差异化的

产品，以及如何建立快捷的方式，方便这两类用户转入添益宝。现实可能是直接和支付宝和财付通进行正面的 PK 貌似不太现实，如何像虚拟运营商一样 PK 实体运营商，利用自有的运营商的优势，定位一些余额宝和财付通之外的用户。可以适当分析下余额宝和财付通的流失用户的流失原因。

9. 分析用户使用添益宝最多的功能是什么，交话费？水电煤？还是购电影片、转账，对使用比较频繁的功能进行大规模的宣传，并强化其功能。