

数据驱动创业创新

孔淼 创始人/CEO



从创业说起

找到一个小需求，然后构建产品



找到需求

迭代打磨

最终产品

需求哪里来？是不是要精益创业？

经验型
(直击)

探索型
(精益)



2B领域
(稳定)

B2C领域
(年代性)



数据型创业



从流量时代到存量经济

社会变革



流量增长

本质
促进

用户增长





何为用户？



新用户数

新增

病毒系数、传播周期

传播

活跃用户数 (DAU、MAU)

活跃

留存率 (次日、周、月)

留存

我们现在有X亿用户😊

流失

新增

获取新用户

Acquisition

活跃

让用户注册和使用

Activation

留存

让用户持续使用

Retention

传播

让老用户带来更多新用户

Referral

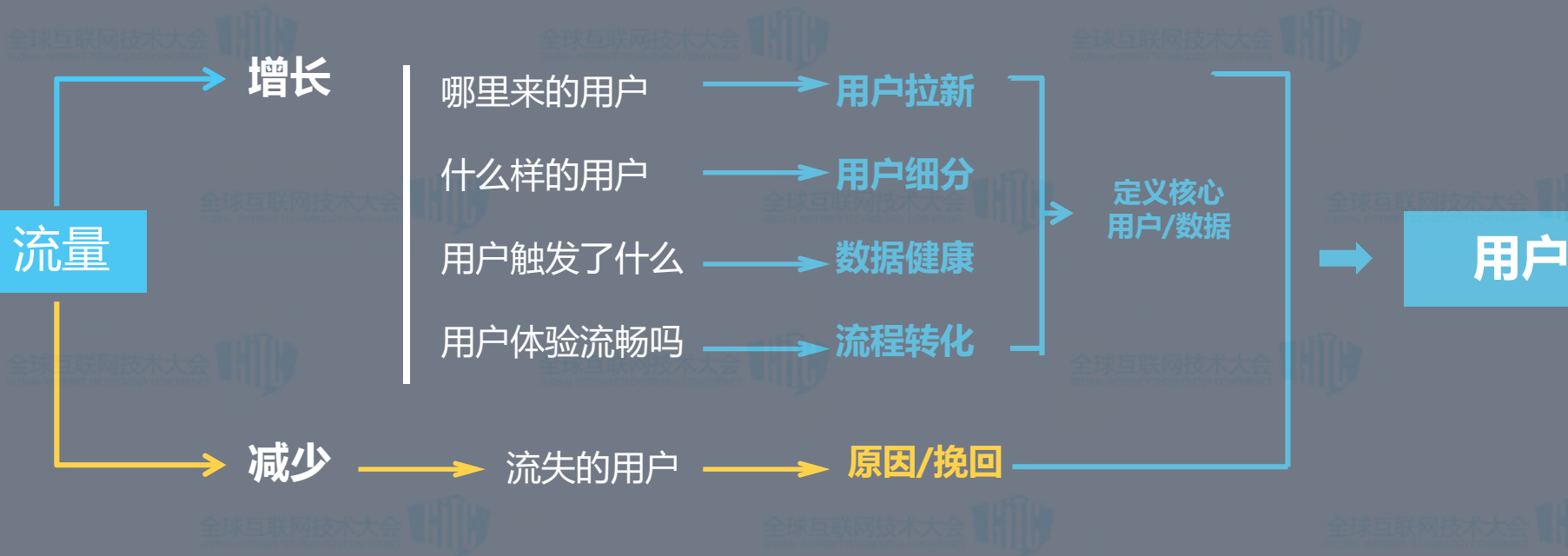
收入

让用户为产品赚钱

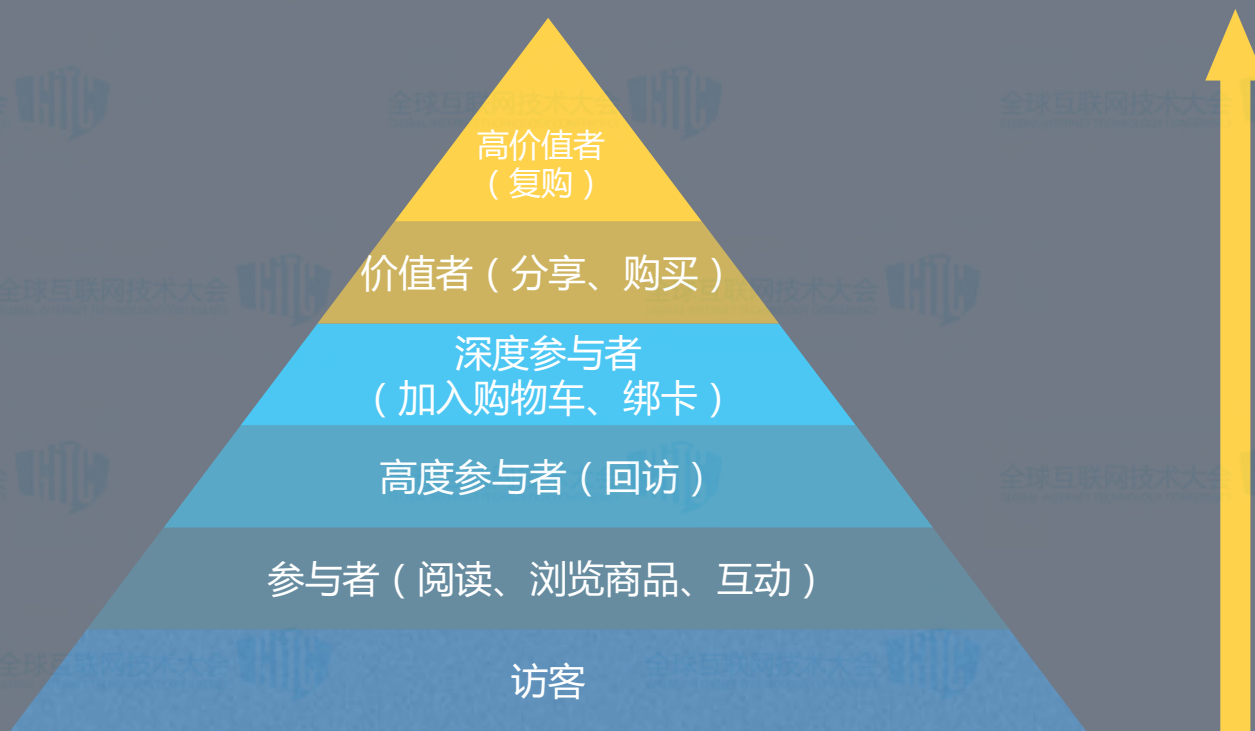
Revenue



流量背后的 用户增长



基于生命周期的用户分层



将增长拆解（衡量目标）

市场推广 ——> 优质访客

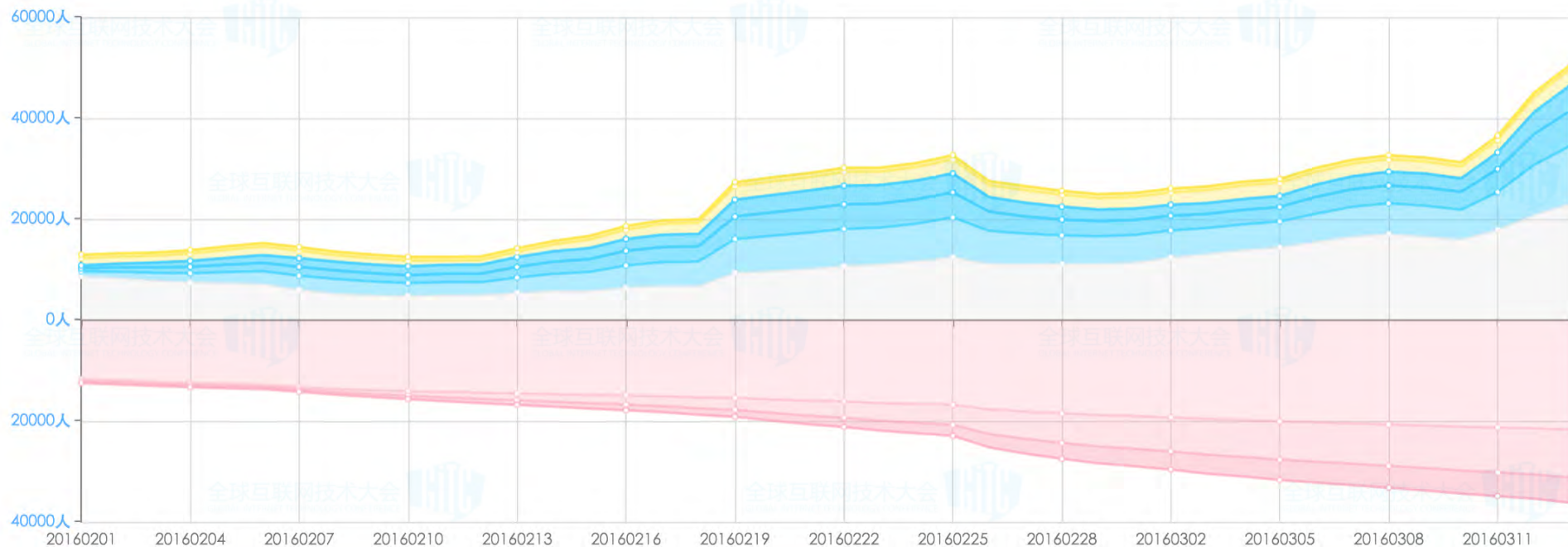
产品优化 ——> 留存用户/核心转化用户

销售优化 ——> 付费转化率提升

内容运营 ——> 参与度提升

衡量产品整体进展 分层后的用户增长和流失曲线

—○— 流失访客 —○— 流失评估者 —○— 流失试用者 —○— 流失客户 访客 —○— 评估者 —○— 认真评估者 —○— 试用者 —○— 付费客户（不常用） —○— 付费客户（常用）



指导产品运营的同期群分析



每周新增的
有效用户数
(评估者、试用者、付费客户总量)

每周新增有效用户
的转化比例

以诸葛io为例 如何洞察客户生命周期价值

一站式数据采集与行为标签化

- Android、iOS、网站、Server API等SDK采集数据
- 独立的用户行为跟踪
- 灵活的事件模型——行为用户标签化



概览

整体

事件

漏斗

留存

用户

分组

推送

用户群:

所有用户

进一步筛选:

筛选条件



10,791,269人

点击查看群体画像



匿名用户



大头蘑菇的西瓜皮



张先生

李达

张

李

刘

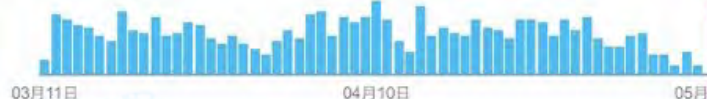
陈先生

刘先生

李先生



大头蘑菇的西瓜皮



定位事件:

所有事件

5月09日 访问次数: 3次

10:03:16

会话开始

Apple WebKit

上海

来源:

Apple Store

国家: 中国

ip: 140.207.23.117

分辨率: 375x867

浏览器: Apple WebKit

10:03:16

查看课程

10:03:24

参与训练

10:20:54

开始训练

时间: 9分钟

千卡: 70

活力值: 5

identify接口
用户识别

用户资料

用户ID: 34767

昵称: 大头蘑菇的西瓜皮

性别: 女

手机号: 18610842384

所在地区: 北京西城

出生年月: 1991-07

身高: 169

体重: 58KG

粉丝: 0

火辣教练: 未认证

解锁勋章: 1枚

identify
用户属性

对用户的
自定义描述

自定义事件

事件的
自定义属性

属性值

首次访问: 2016/3/3 下午12:40:00

最后访问: 2016/5/9 下午9:44:48

用户价值:



用户事件
行为路径

会话
默认采集关键
数据

用户的identify，独立用户跟踪



用户识别	自定义属性	值:由开发进行赋值	Identify接口调用时机
用户ID	昵称	大头蘑菇的西瓜皮	保存成功时候 登陆成功时
	性别	女	
	所在地	北京	
	出生年月	1991-07	
	身高	169	
	体重	58KG	
	粉丝	0	
	火辣教练认证	未认证	
	解锁勋章	1枚	

合理布点设计，丰富分析维度



事件	属性	值	采集时机
查看课程	训练名称	维密女神-核心入门训练	Click点击成功
	分类	局部雕刻	
	器械	无器械	
	部位	腹部	
	阶段	L2 进阶	
	节数	3	
	单节时长	12分钟/节	

【埋点目的】

可以通过这些属性的检查，了解用户在了解健身课程过程中的行为喜好。

拥有
自定义描述
用户信息

+

拥有
自定义属性
行为事件

=

完整、多维
及时、准确
用户数据



数据指标体系

找准行业，瞄准角色

INDUSTRY	ROLE	DEPARTMENT	ACTIVITY
<input type="checkbox"/> Aerospace & Defense	<input type="checkbox"/> CEO / President	<input type="checkbox"/> BI	<input type="checkbox"/> Accounts Receivable
<input type="checkbox"/> Agriculture	<input type="checkbox"/> CMO / VP Marketing	<input type="checkbox"/> Customer Service	<input type="checkbox"/> Accounts Payable
<input type="checkbox"/> Automotive	<input type="checkbox"/> CFO / VP Finance	<input type="checkbox"/> Finance	<input type="checkbox"/> Business Analytics
<input type="checkbox"/> Communications	<input type="checkbox"/> CRO / VP Sales	<input type="checkbox"/> Human Resources	<input type="checkbox"/> Business Automation
<input type="checkbox"/> Consumer Goods	<input type="checkbox"/> CIO / VP IT	<input type="checkbox"/> IT	<input type="checkbox"/> Call Center
<input type="checkbox"/> Education	<input type="checkbox"/> CTO / VP Engineering	<input type="checkbox"/> Marketing	<input type="checkbox"/> Consulting Services
<input type="checkbox"/> Energy	<input type="checkbox"/> COO / VP Operations	<input type="checkbox"/> Operations	<input type="checkbox"/> Creative Management
<input type="checkbox"/> Construction	<input type="checkbox"/> Analytics Executive	<input type="checkbox"/> Sales	<input type="checkbox"/> Market Research
<input type="checkbox"/> Environmental Svcs	<input type="checkbox"/> VP HR	<input type="checkbox"/> Other	<input type="checkbox"/> Document Management
<input type="checkbox"/> Financial Services	<input type="checkbox"/> VP - Other		<input type="checkbox"/> Conversion Funnel
<input type="checkbox"/> Healthcare & Health	<input type="checkbox"/> Director		<input type="checkbox"/> CRM

数据指标体系



諸葛

电商类

[帮助](#) [反馈](#) [消息](#)

18500447855

看板

 漏斗 应用设置

CEO

产品部门

运营部门

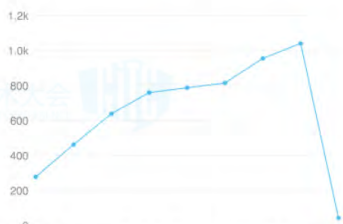
市场部门

+

CEO

新订单数量 (周)

● 付款成功



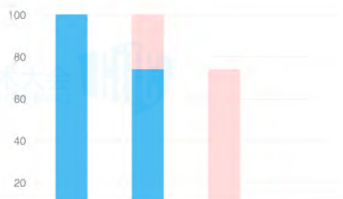
人均订单数 (周)

●付款成功

重复购买率 (周)

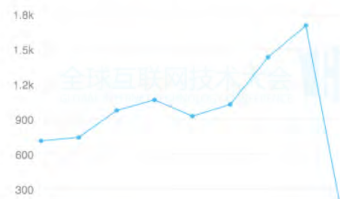
购买转化率 (近7日)

- 所有用户



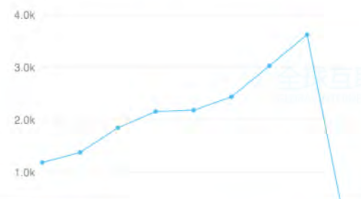
新增用户数 (周)

- 新增用户



活跃用户数 (周)

- 活跃用户



数据指标体系



数据指标体系



数据指标体系





用好分析方法

不同方法，不同目标

不同的分析方法，不同的目标





精益画布模型

<p>问题 最需要解决的三个问题</p> <p>1</p>	<p>解决方案 产品最需要解决的三个功能</p> <p>4</p>	<p>独特卖点 用一句话简明扼要的说明你的产品与众不同，值得购买</p> <p>3</p>	<p>门槛优势 无法被对手轻易复制或者买去的竞争优势</p> <p>9</p>	<p>客户群体分类 目标客户</p> <p>2</p>
	<p>关键指标 应该考核哪些东西</p> <p>8</p>		<p>渠道 如何找到客户</p> <p>5</p>	
<p>成本分析 争取客户所需花费 销售产品所需花费 网站架设费用 人力资源费用等</p>	<p>7</p>		<p>收入分析 盈利模式 客终身价值 收入 毛利</p>	<p>6</p>

諸葛 ZHUGEIO.COM
数据智能决策平台

THANKS



扫码关注，更多增长