



出借人

人人信用户分析报告

SUMMARY REPORT

汇报时间：2022年6月 汇报人：刘晓静

目

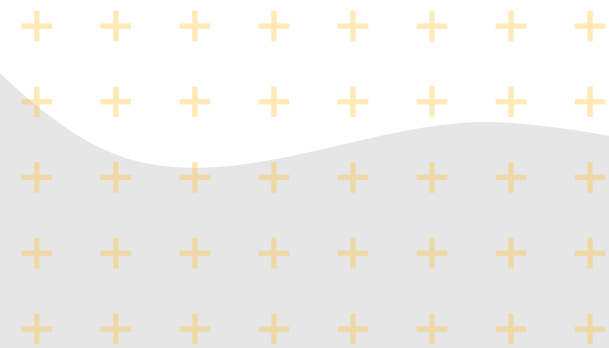
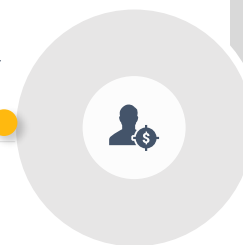
录

Contents

01.出借人是如何使用人人信的



02.如何通过数据驱动人人信增长

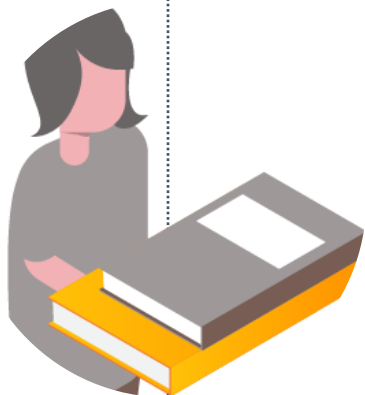




01

出借人如何使用人人信

统计周期



统计时间：2021.01.01-2022.06.28

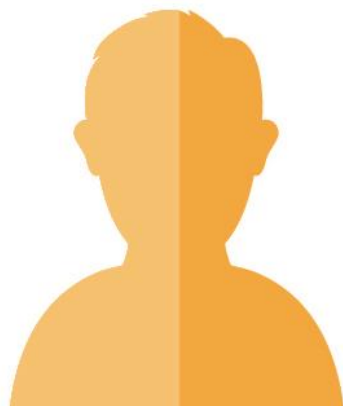
数据来源：人人信后台用户数据

数据结论

- 1、超级机构在2021年之后注册的占比39%，在2021年之前注册的占比61%；说明大多数核心用户是之前的传播铺垫，是老用户；但2021年新注册用户比例高达25%，说明新用户在不断增加。
- 2、极速借和补借条使用人数差距较大，分别占比94.6%和42.3%（补借条和极速借同时使用不冲突）；
- 3、三个月前交易的用户60%会在三个月后继续交易，老用户活跃率较高；
- 4、出借人放款周期以短期为主，一般选择6，7天，但大多数到期后需要续期，借条续期比例为53%，续期需求极强；
- 5、出借人被逾期率保持在10%左右，说明10笔放款就有1笔被逾期的风险；
- 6、超级机构极速借和补借条订单比例分别为79%和21%；其次机构极速借和补借条订单比例为74.7%和25.3%；
- 7、出借人中，有12%借过款，其中有19.5%借款次数大于出借次数，是“伪出借人”；
- 8、账号注销用户占比5.39%，不排除注销账号用户重新注册新账号继续使用；



分群运营



A: 超级机构（大于100）：流量占比11%——贡献订单74.9%;

B: 机构（30-100）：流量占比16%——贡献订单17%;

C: 高频“个人”（11-30）：流量占比18%——贡献订单6%;

D: 低频“个人”（2-10）：流量占比34%——贡献订单1.7%;

E: 1次性用户（1）流量占比21%——贡献订单0.4%;

运营分析点01

超级机构

较少的出借人占据了主要订单份额，目前任何微小走势都可能影响到全局数据，需要密切关注；

运营重点：



- ① 了解这部分核心群体是怎样使用人人信的；
- ② 人人信解决了这些机构哪些问题；
- ③ 该部分群体做流失监控和趋势监控

运营分析点02

机构

机构中既有一般型“小机构”，也有准“超级机构”；第二大订单贡献客户群体。

运营重点：

-  识别出该部分群体中的准“超级机构”
-  如何帮助“小机构”利用平台增长

运营分析点03

个人

分为高频个人和低频个人，寻找个人使用人人信的特征点；

运营重点：

- ① 个人使用人人信的特征；
- ② 如何帮助个人利用平台增长

运营分析点04

一次性用户

一次性用户为只使用过一次的群体；

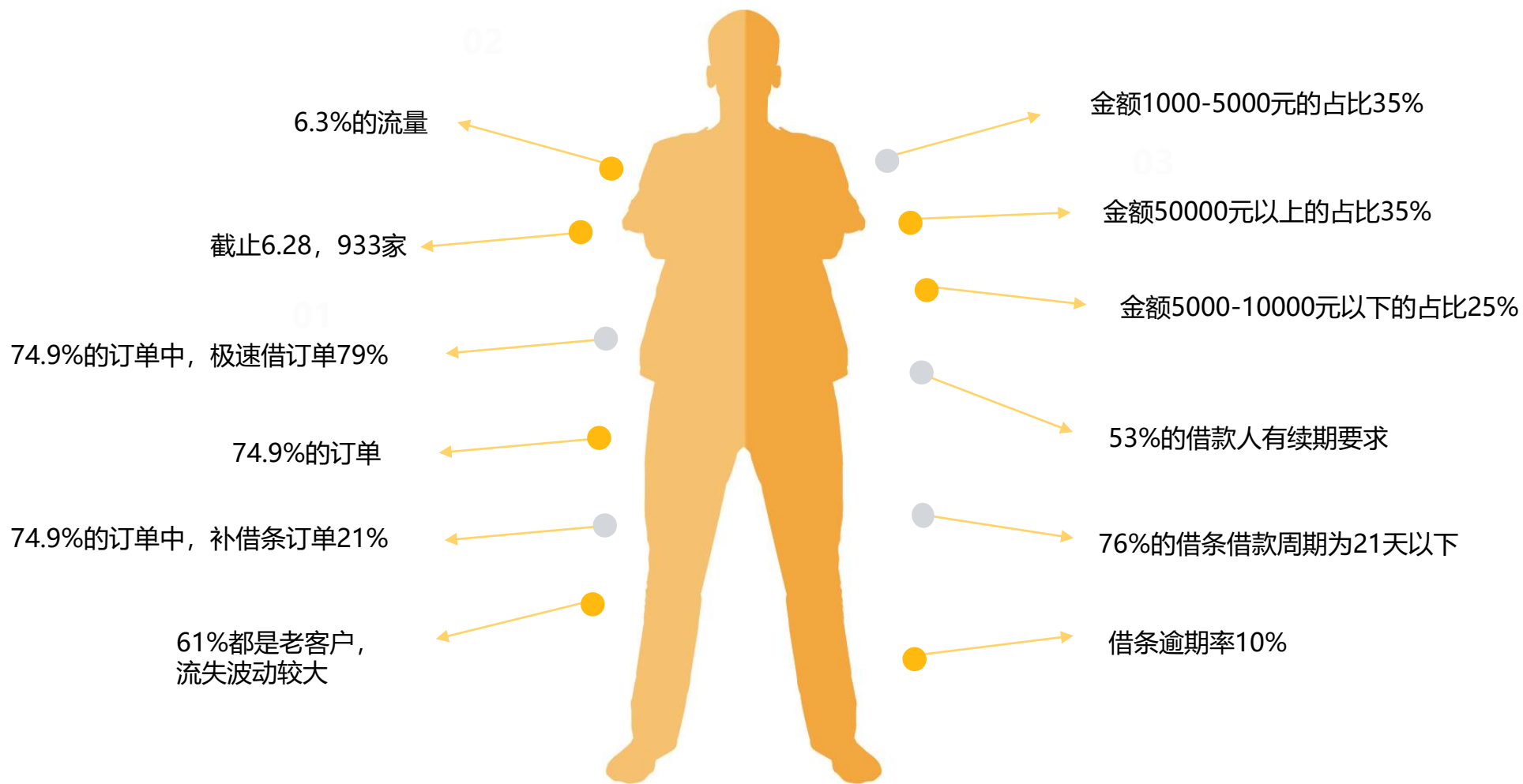
运营重点：

-  需要分析这部分群体没有深入使用下去的原因



超级机构分群运营

行为画像



服务费

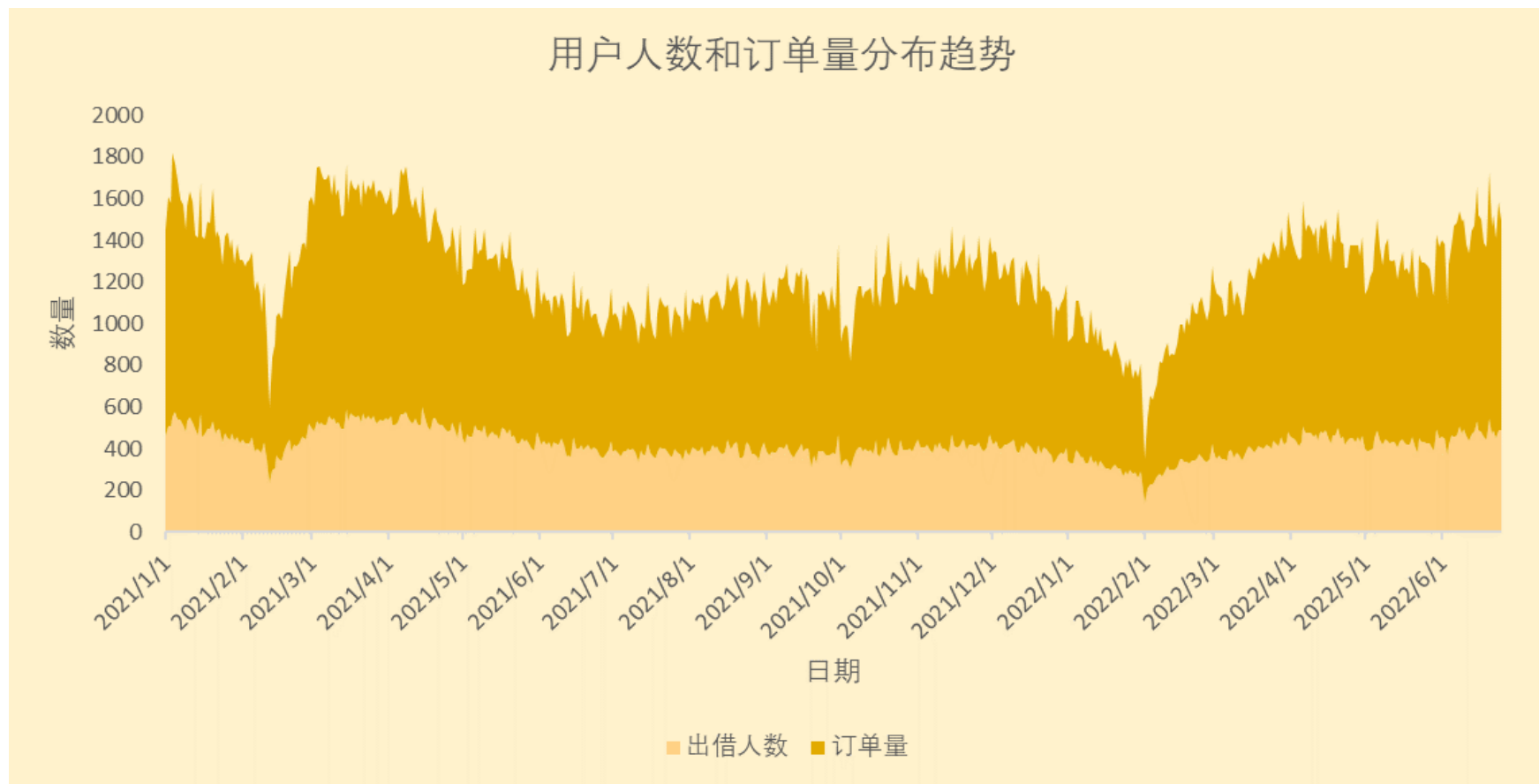
444382单

总订单共计444382单；共有8224个用户支付，其中超级机构共有933个，占比11%；并占据了74.9%的服务订单；

933个超级机构中，其中用极速借机构有883个，占比94.6%；极速借订单占74.9%订单79%；

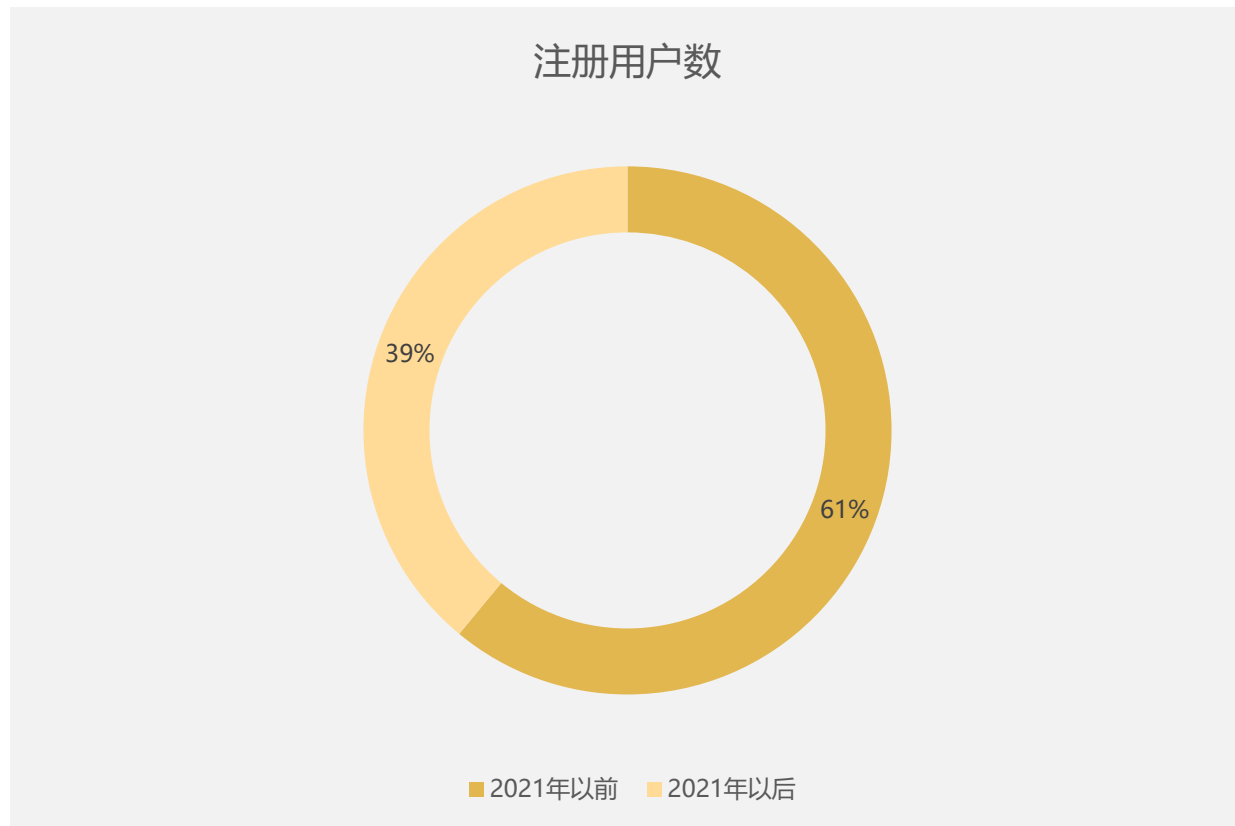
933个超级机构中，其中用补借条机构有394个，占比42.3%；补借条订单占74.9%订单21%；

趋势分析



超级机构交易人数和交易量，可以看出在2022年2~3月处于低谷，然后在3~4月份有一个反弹增长，总体来看，交易人数和订单量**相对稳定**，截止到2022年6月28日，交易人数和交易量并没有恢复到2021年4月份水平。

超级机构的来源 >



超级机构用户在2021年以前注册的占比**61%**;

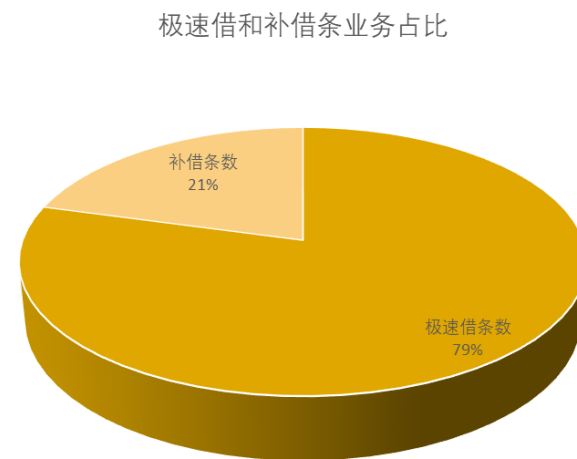
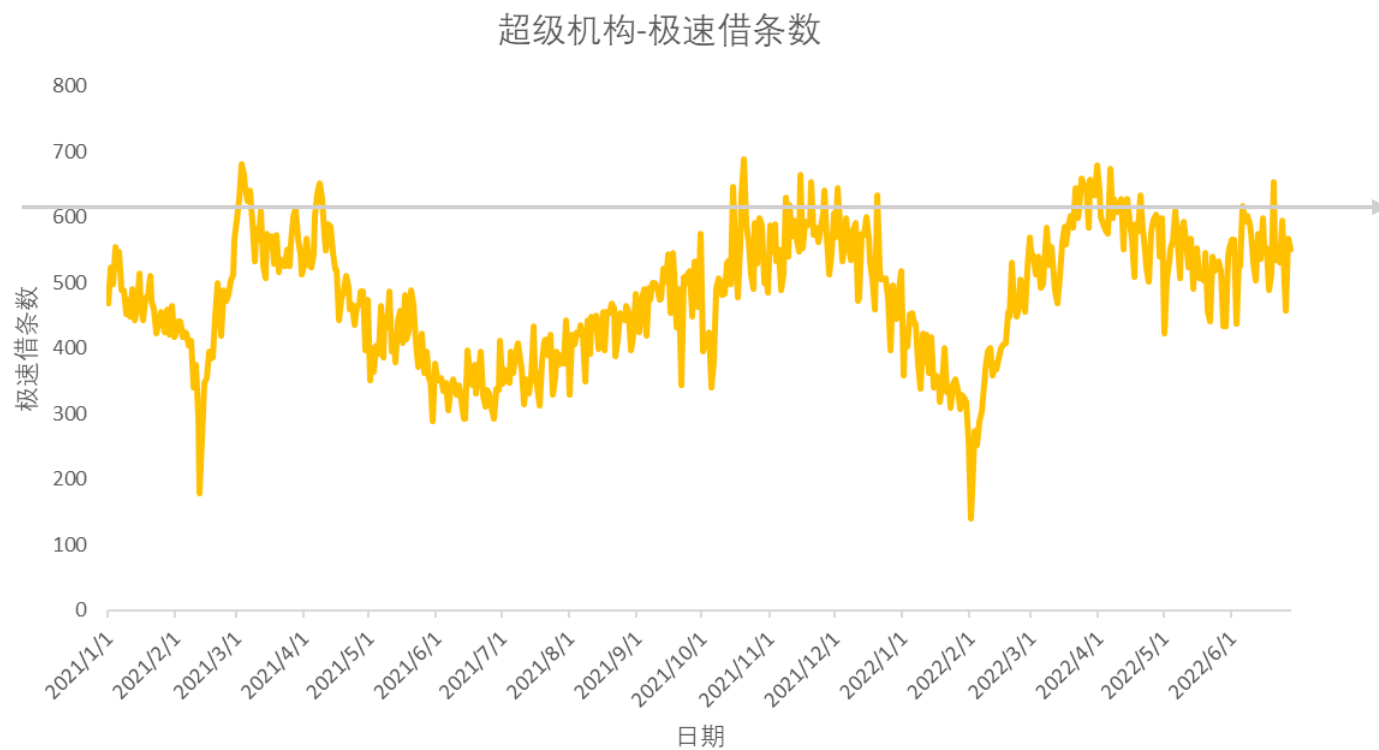
2021年以后注册的占比39%;

说明大多数核心用户是之前的传播铺垫,

是**老用户**;

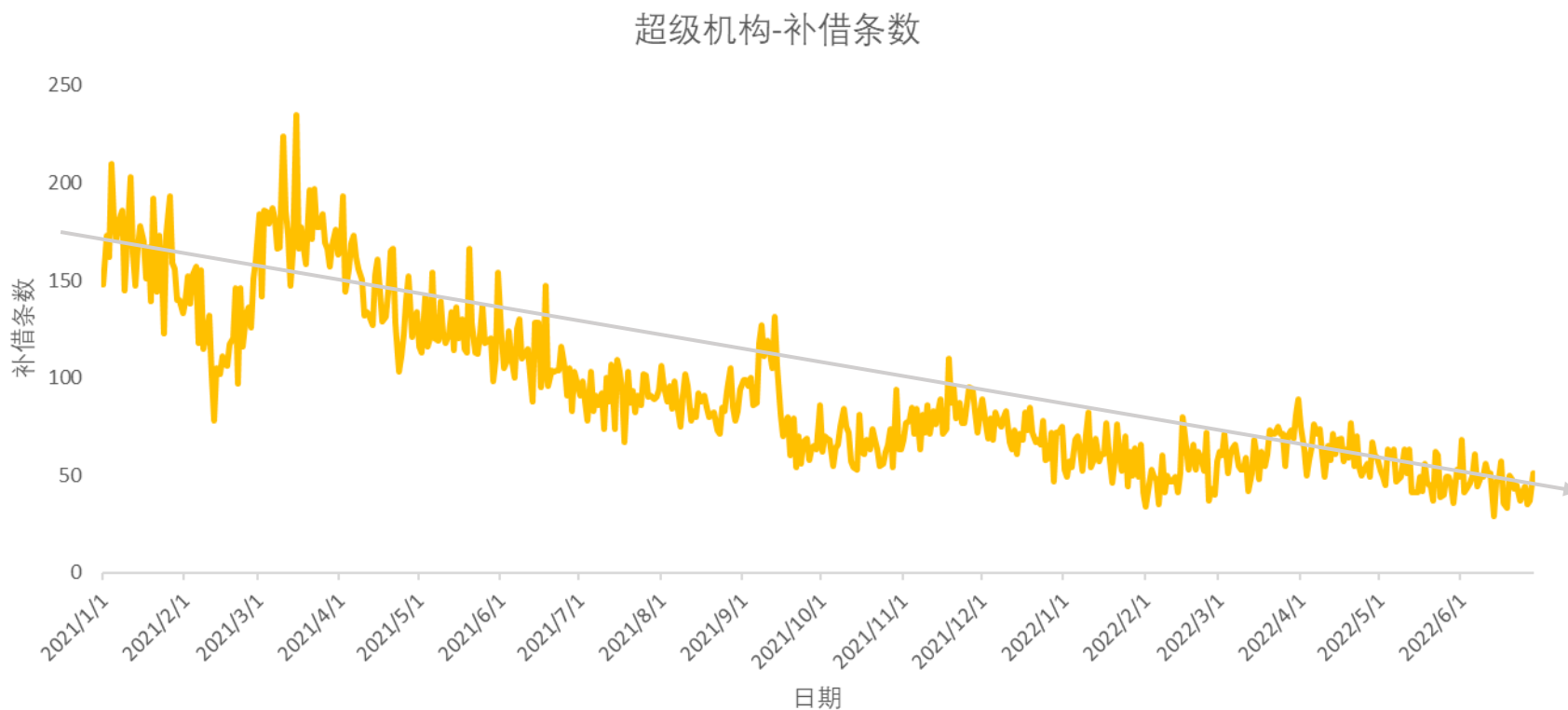
值得注意的是2021年新注册用户比例高达25%,
说明新用户也在不断增加。

超级机构对极速借和补借条的态度是? ➤



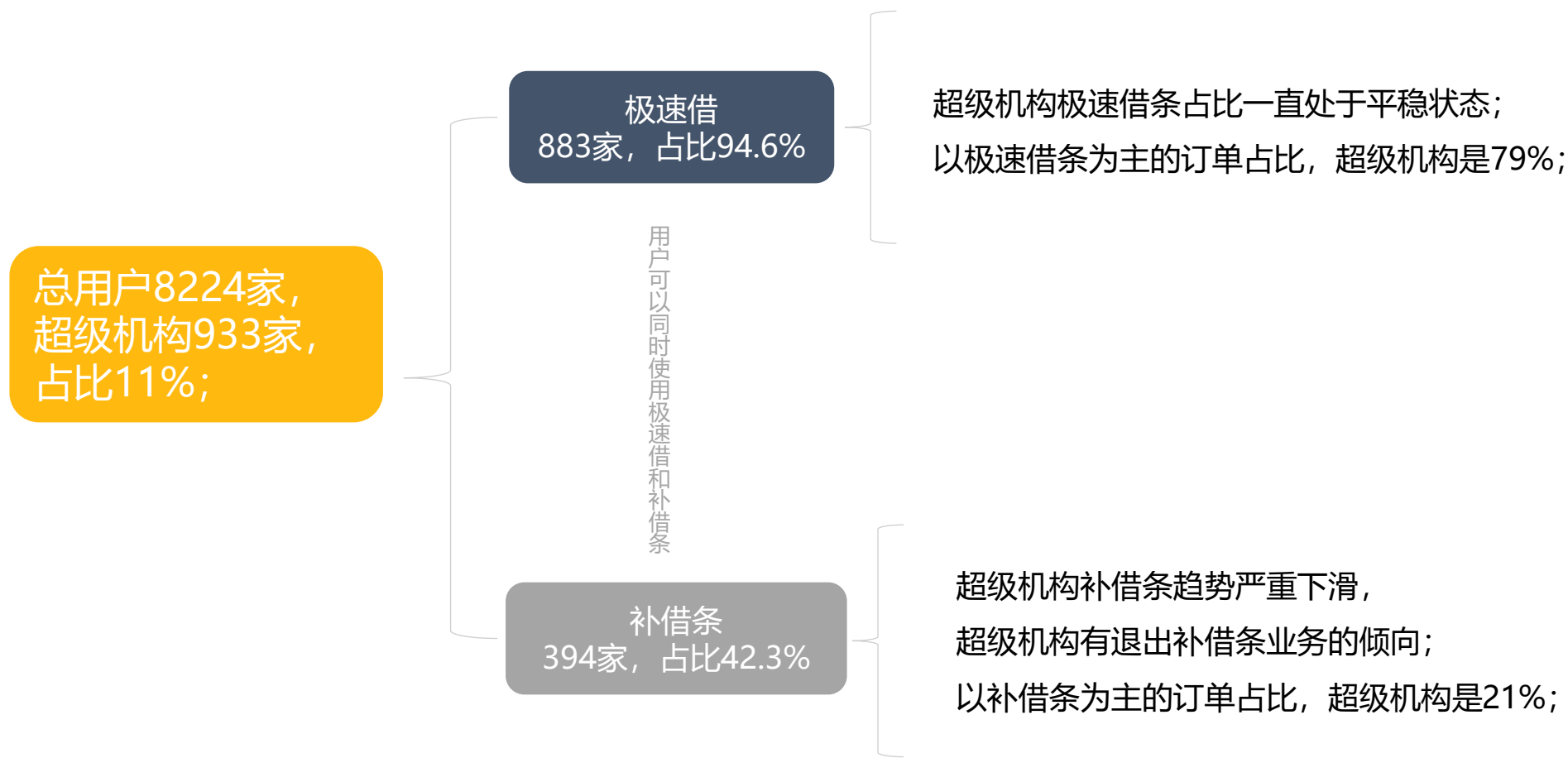
从长期趋势来看, 超级机构**极速借条占比一直处于平稳状态**; 极速借条的用户占比, 超级机构是74.9%, 机构是15.8%, 个人是9.3%;

超级机构对极速借和补借条的态度是? ➤



从长期趋势来看，超级机构**补借条严重下滑**，从2021年1月份每天200张左右到2022年6月份每天50张左右，超级机构**有退出补借条业务的倾向**；补借条的用户占比超级机构是65.6%，机构是23%，个人是11.4%；

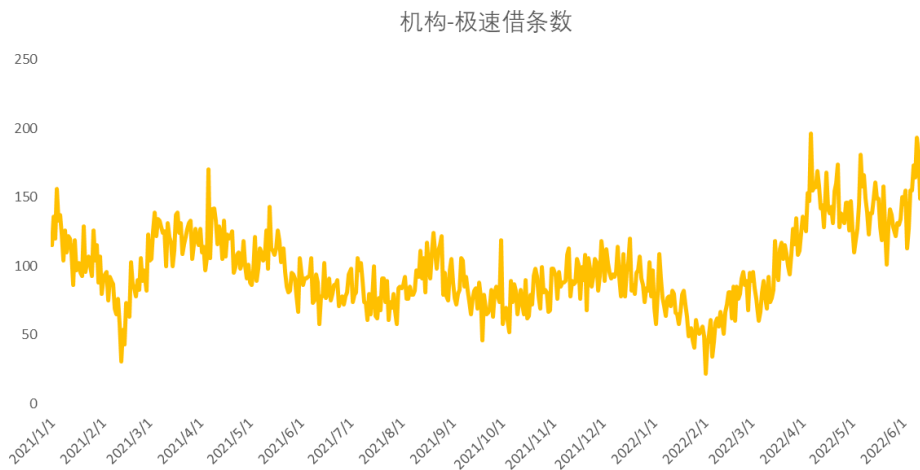
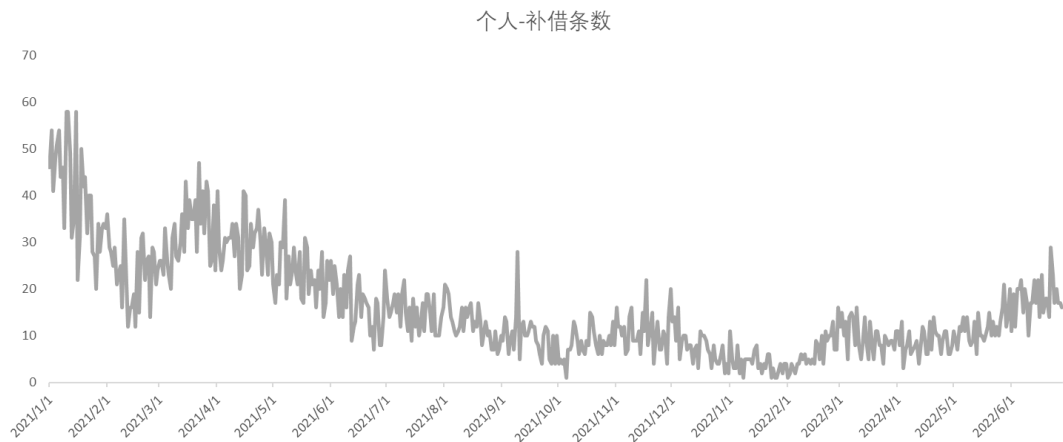
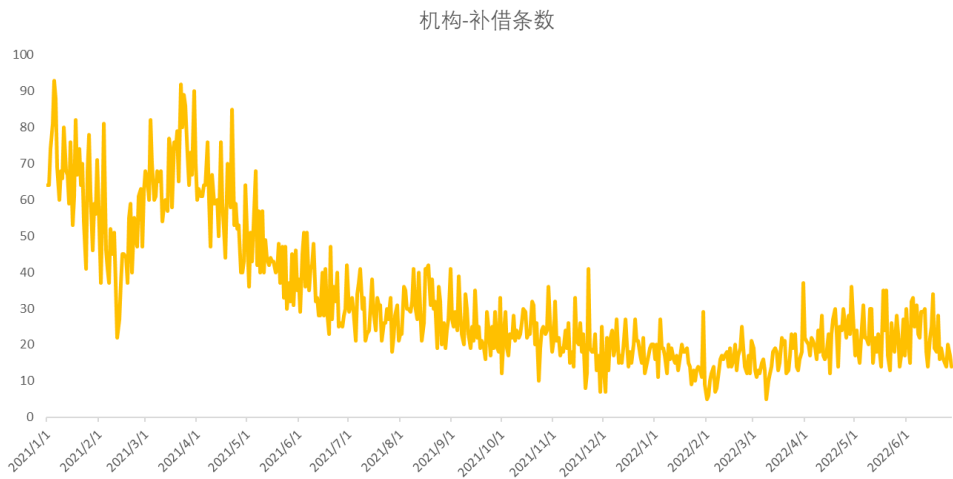
超级机构对极速借和补借条的态度是? ➤



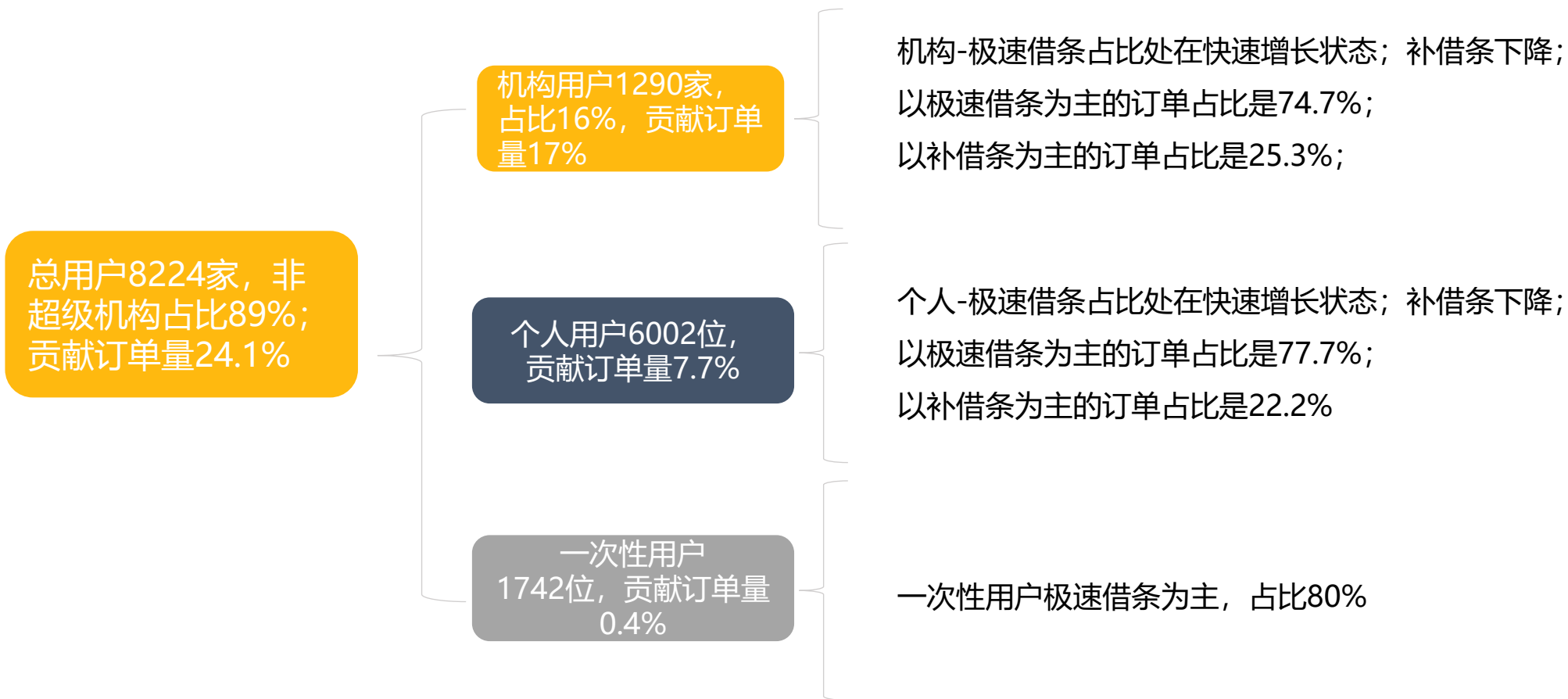


机构和個人分群运营

机构和个人对借条的态度是？



机构和个人对借条的态度是？





平台总数据展示

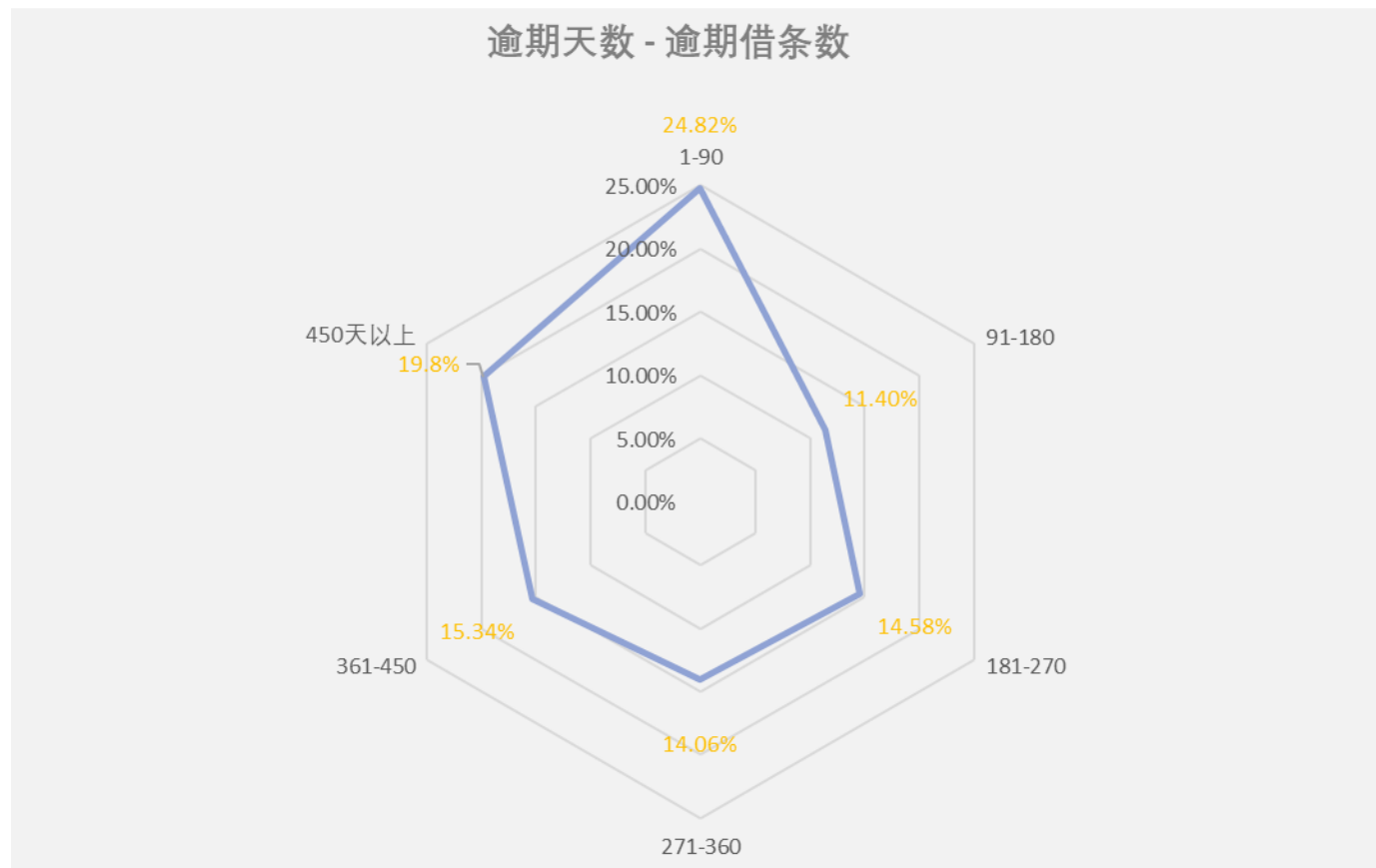
逾期天数分布

逾期率10%

平台逾期借条数为45850张，占总借条数的10%；

逾期天数在90天以内最多，占比24.82%；

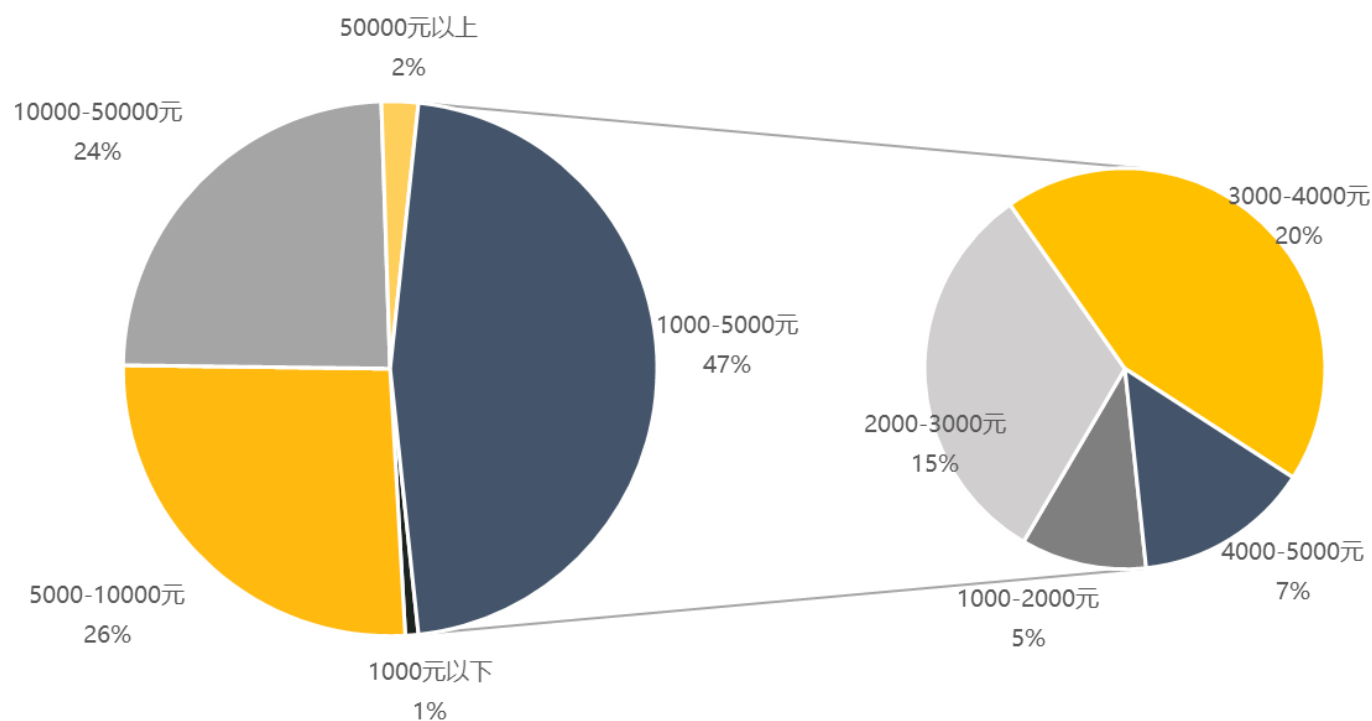
其次180-360天占比28.6%；



逾期天数分布



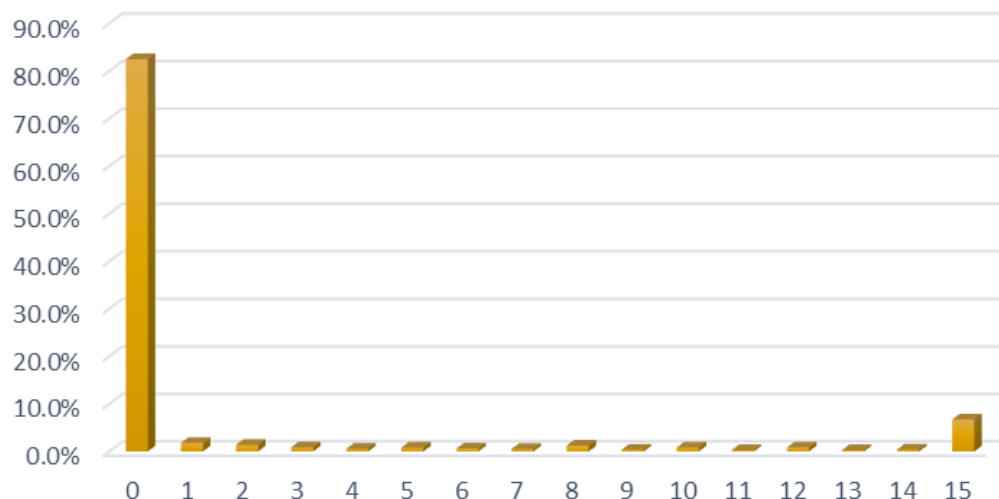
不同逾期金额下的借条分布



1000-5000元的逾期额占比最大，
为47%；
其中3000-4000元逾期额占比最
大，为20%；

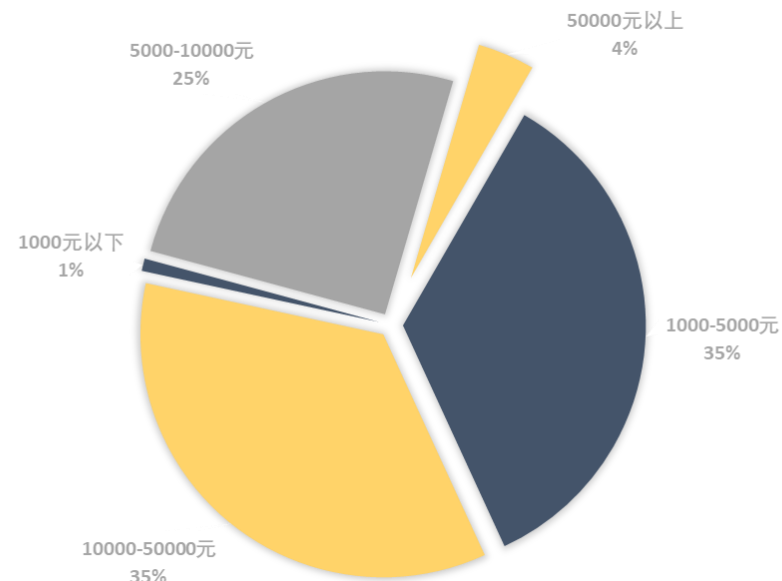
平台利率和金额? >

利率订单分布



出借人倾向于不填写利率和填写最高利率，说明用户对利率不敏感，更多的是**使用借条凭证功能**。

借条金额占比分布

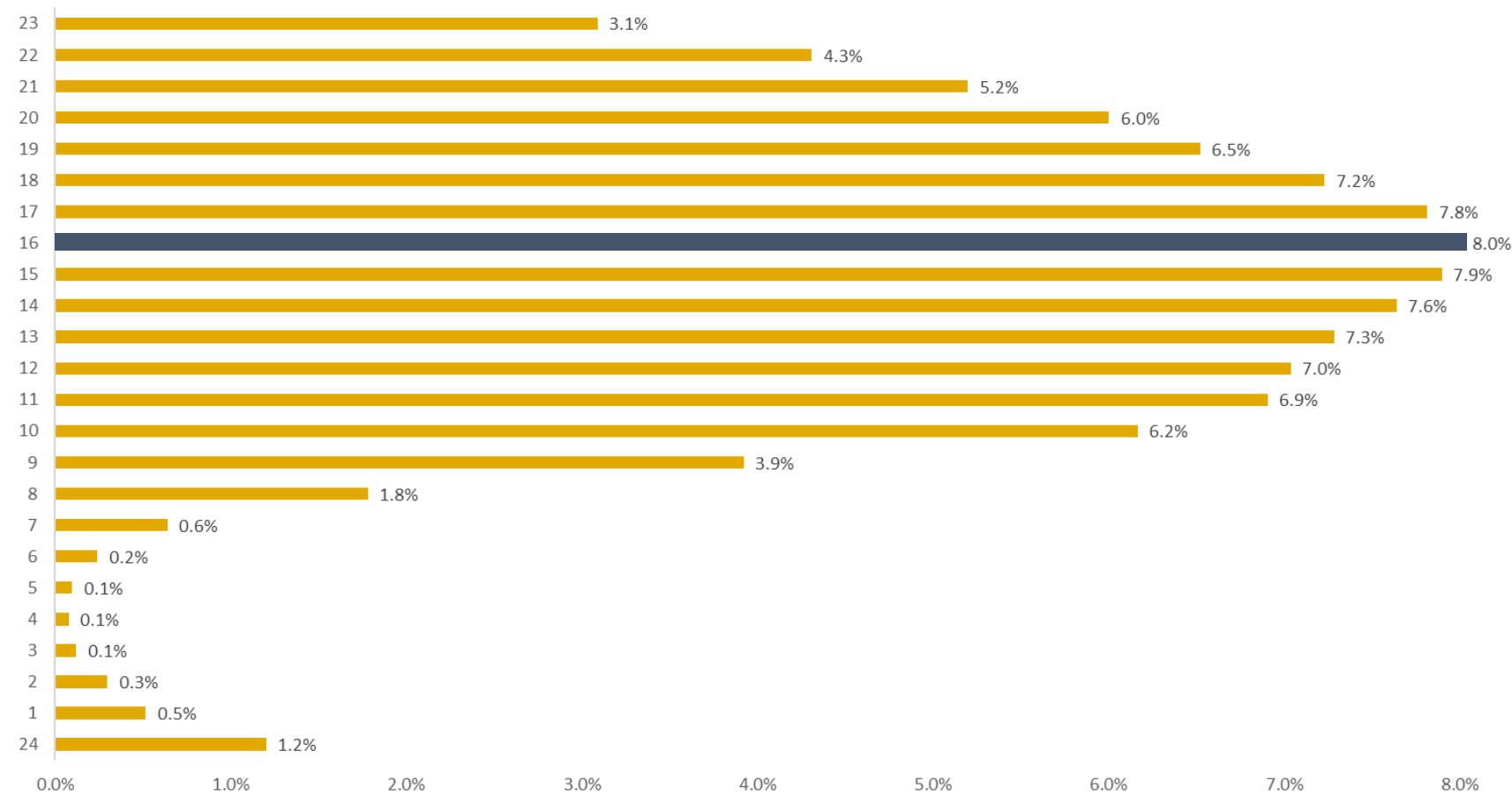


从饼图可以看出，1000元以下的借条和50000元以上的借条数量最少；其他**借条金额分布比较均匀**；

交易时间段分布



各时间点下交易的出借人数



交易人数主要集中在

上午10点到晚上
20点;

用户活跃率和注销率



2月	3月	4月	5月	6月
70%	65%	62%	57%	54%
	77%	69%	62%	58%
		76%	64%	62%
			71%	65%
				72%

通过样本分析，三个月内留存人数在
60%以上;

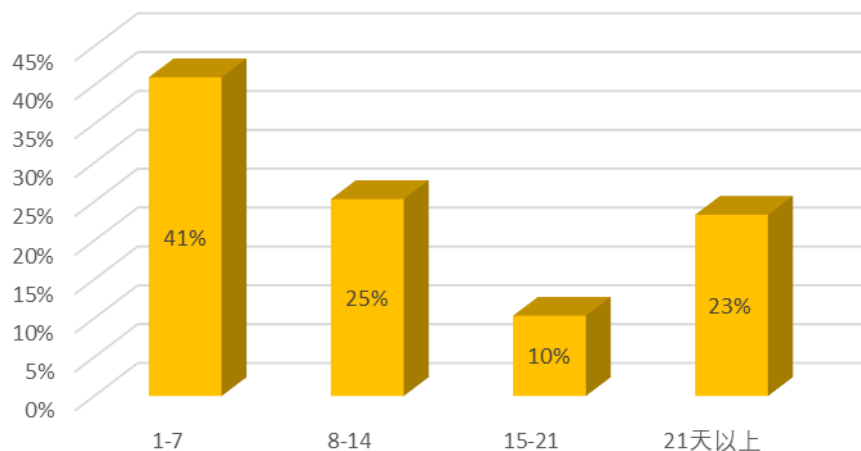
5.39%

出借人注销账号人数443，
占总交易人数的5.39%;

出借人借款特征01

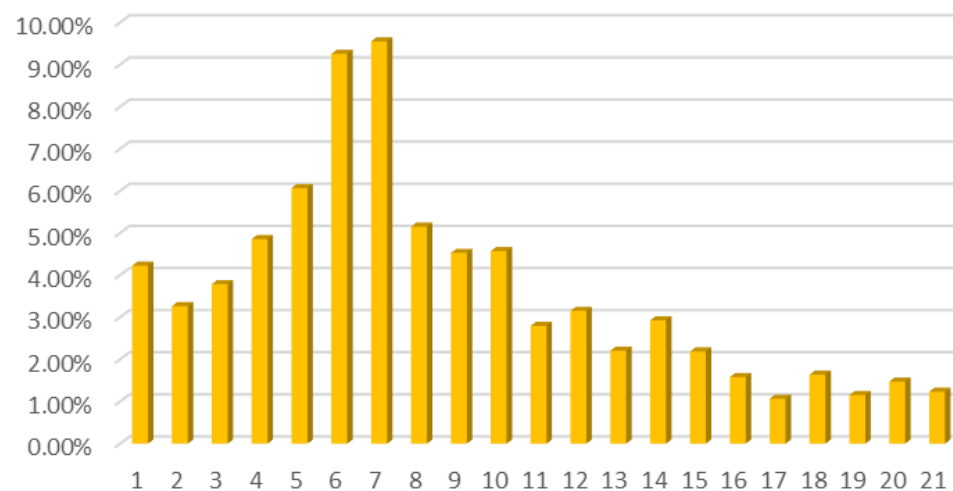


出借周期分布



出借时间在**21天以下占比76.7%**，出借时间为1-7天的出借人占比41%，大多数出借到期后，会进行续期；

21天周期下占比



通过对比，我们可以看出出借周期集中在**6-7天**。

出借人借款特征02

53%

严格续期率为53%，也就是说借款人中，有53%在还款当天会向同一出借人再次借款（续期）；其中极速借为48%，补借条为5%；

出借人借款特征03

12%

全部出借人中，有12%借过款，其中有19.5%借款次数大于出借次数，是“伪出借人”；大多数“伪出借人”集中在低频次出借人中；

流失预警



53%

4月份仍在活跃（月订单大于10）的539家机构中，有53%在6月份降低50%以上订单；有90家完全流失；

可以通过流失预计机制，实时监控已流失和潜在流失用户；



02

如何通过数据驱动人人信增长

监控和分析规划

后续需要持续监控及分析规划：

- 1、出借人所有群体的波动监控，对互相转化情况及流失情况做重点模型监控及预测；
- 2、对于超级机构群体做特定监控，建立流失预警模型；
- 3、识别出服务费意愿强的出借人群体，单独监控；
- 4、借款人整体的用户画像及用户分层分析；
- 5、借款人同样根据分层情况做好群体转化的监控及特定流失预警；
- 6、用户行为全面监控，并与业务数据做ID打通融合分析；
- 7、基于整体数据的特定业务专题分析（营销策略、渠道策略、收费切入人群、收费切入点等）

SUMMARY REPORT

谢谢聆听

