



## 姚易宏 朵唯运营总监

Yao Yihong Operation Director of DOOV

现任朵唯移动互联网业务部负责人。

2011年加入朵唯，先后负责朵唯PC互联网推广运营、朵唯女性特色APP产品规划、朵唯第三方增值业务等工作。2015年主导组建了朵唯移动互联网业务团队。





2016 杭州·云栖大会  
THE COMPUTING CONFERENCE

云栖社区  
yq.aliyun.com


# 朵唯&YunOS联合运营分享



The  
Computing  
Conference

姚易宏

朵唯运营总监

主办单位： 杭州

 Alibaba Group  
阿里巴巴集团

战略合作伙伴：



扫码观看大会视频



# 一、朵唯&YunOS联合运营总结



## 平台深度定制、开放，提升朵唯综合运营能力

2016年，双方重点基于预装和软件商店两个业务平台，从产品定制、能力输出、开放运营、资源共享全方位展开联运，助力朵唯业务能力整体提升。

数据监控：合作产品数据真实性

渠道监控：刷机、线上洗量等

运营优化：用户需求统计、分析

持续运营：生命周期各阶段内容推送

预装

软件商店

产品定制：产品功能、运营模块定制

开放运营：完全自主运营权限

运营能力输出：大数据、算法

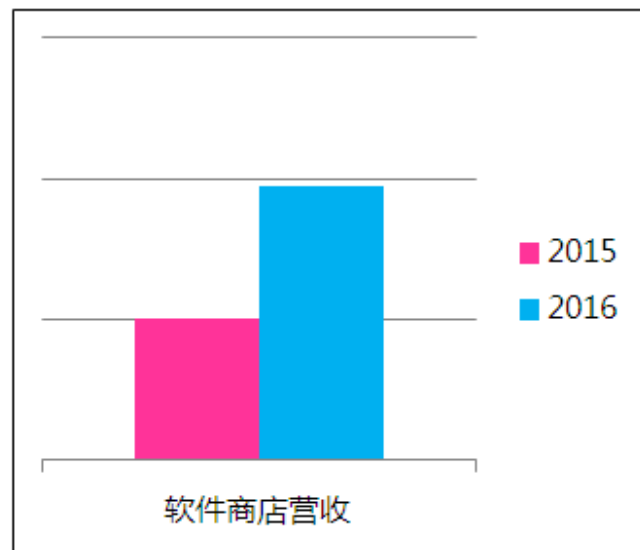
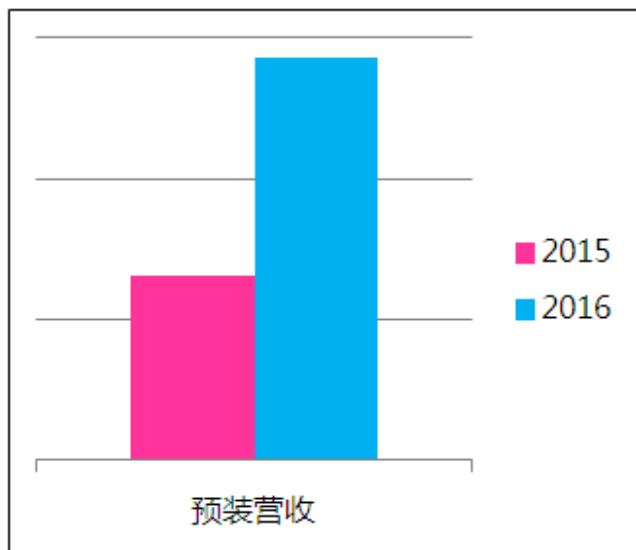
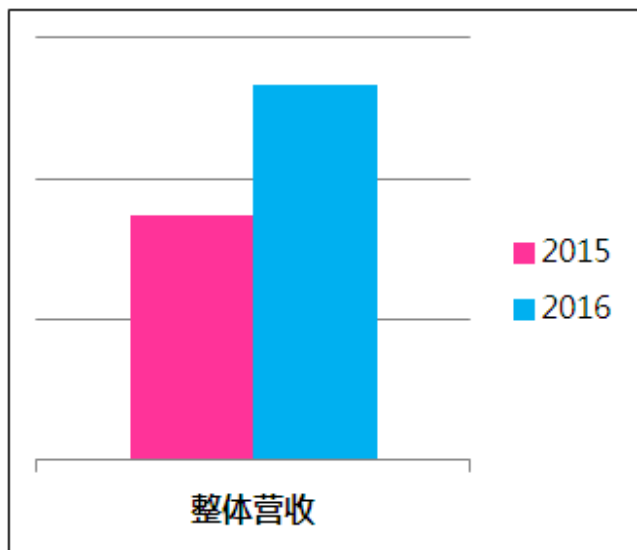
竞品监控：下载来源、用户引导、版本更新

精细化运营：个性化内容推荐



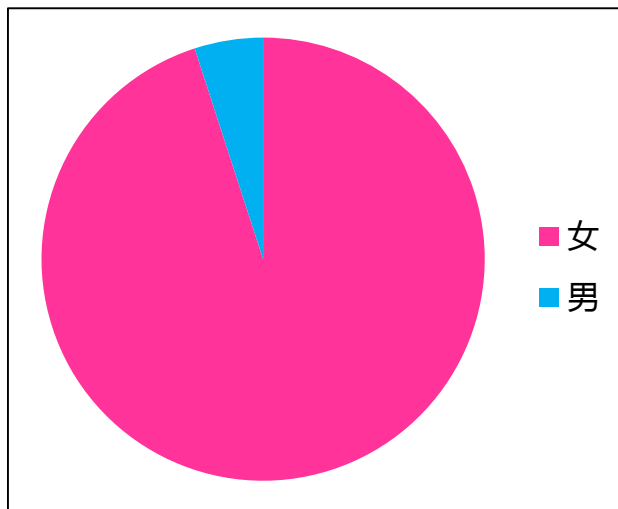
## 双方资源整合、分工协作，实现运营效率提升75%

2016年，在双方联运模式下，朵唯移动互联网业务整体营收同比（截止8月）增长53%，其中软件商店增长93%。  
朵唯预装目前开放10~12个推广位，涵盖：影音娱乐、购物、阅读、生活工具、系统工具、安全6大类。

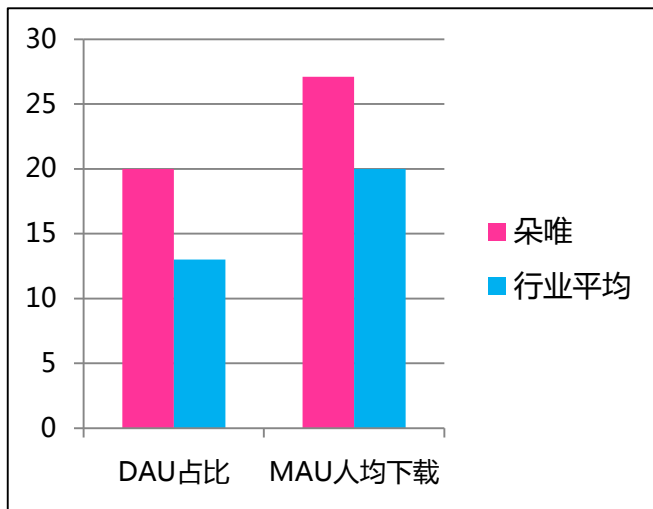


## 搭乘YunOSDT时代快车，朵唯软件商店业务正快速成长

截止2016年8月，朵唯软件商店用户总数突破200W，95%以上为女性用户。借助阿里成熟的运营平台、算法等能力，软件商店核心运营指标达到行业中上水平。



终端均价：1599元；  
北上广及三四线城市、18~28岁轻熟女；  
智能手机重度用户。



朵唯软件商店核心运营指标到达行业中上水平，运营空间很大。



目前，朵唯软件商店已建立的商业化合作APP已突破300款（应用+游戏）。





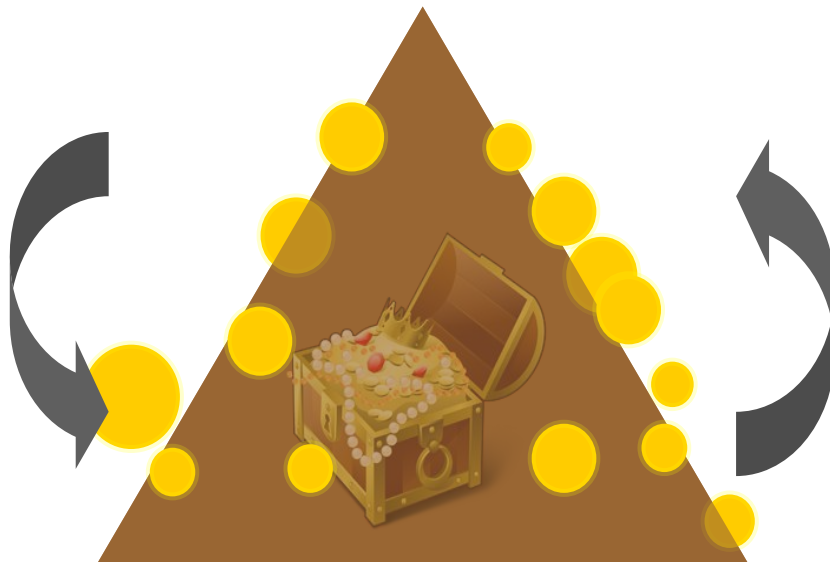
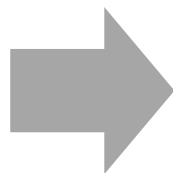
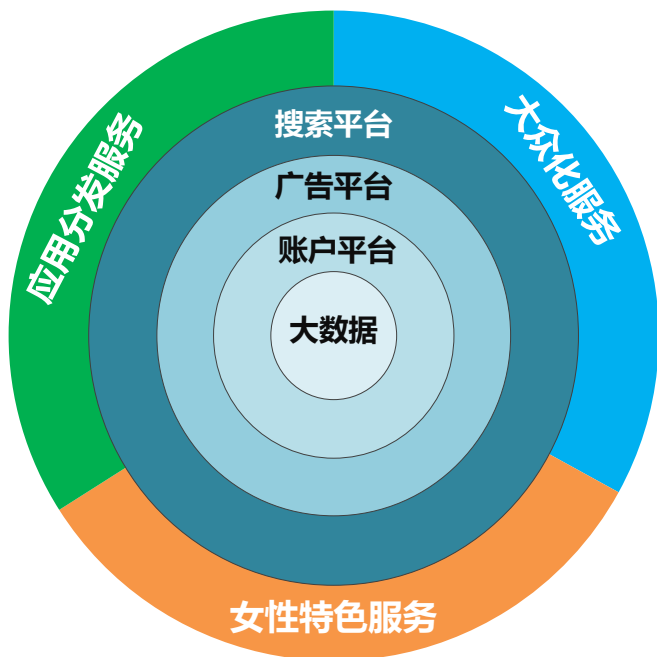
## 二、朵唯&YunOS后续合作规划





## 我们的目标：打造女性移动生活服务开放平台，开放共赢。

- 1、丰富用户体验，提升终端产品核心竞争力，提高用户粘性；
- 2、通过平台角色的转换，提升行业影响力；
- 3、拓宽商业触角，开放共赢，用户价值利用最大化。

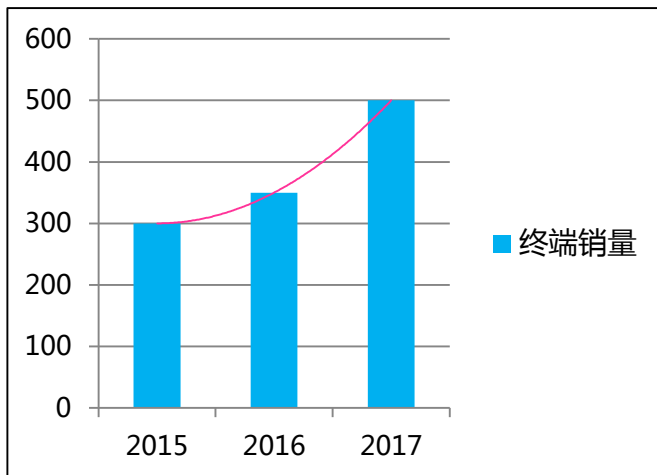






## 朵唯的优势：

精准高质量的女性用户资源、稳定的终端销量、满足差异化运营的团队。

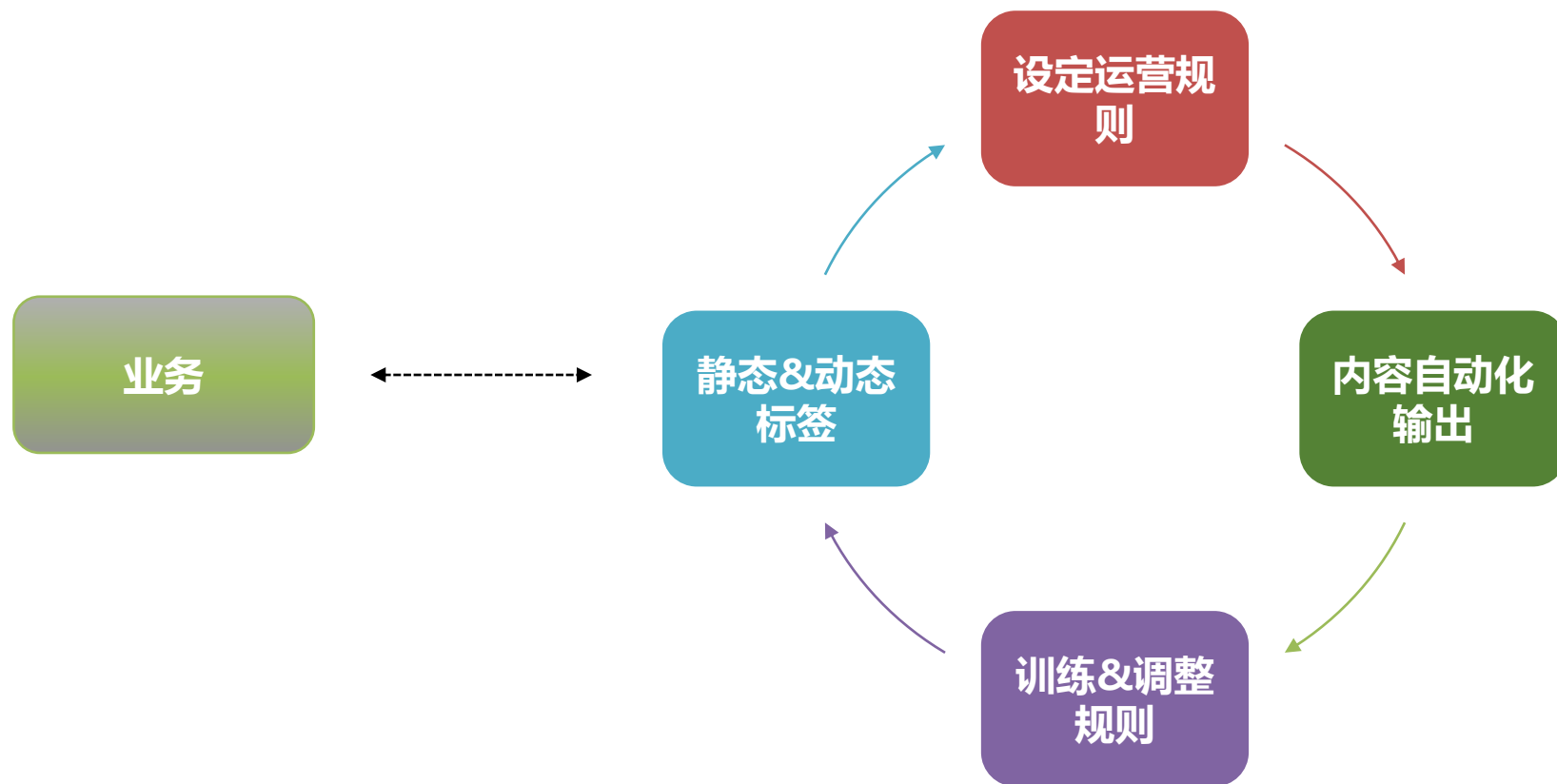


## 朵唯的短板：

大数据能力、云计算能力、成熟的商业化系统、技术积累等生态建设能力。

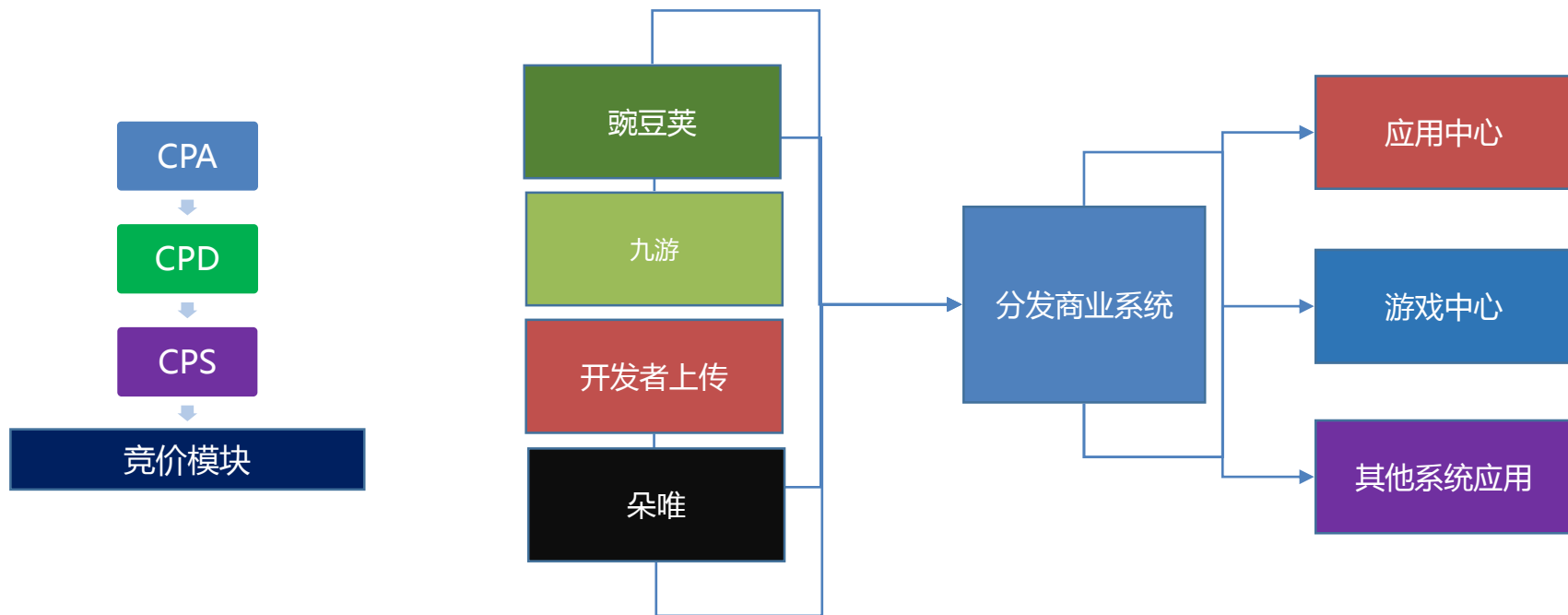


## YunOS能力输出（一）：全局自动化运营闭环



## YunOS能力输出（二）：多收益模式组合，行业领先的商业化系统

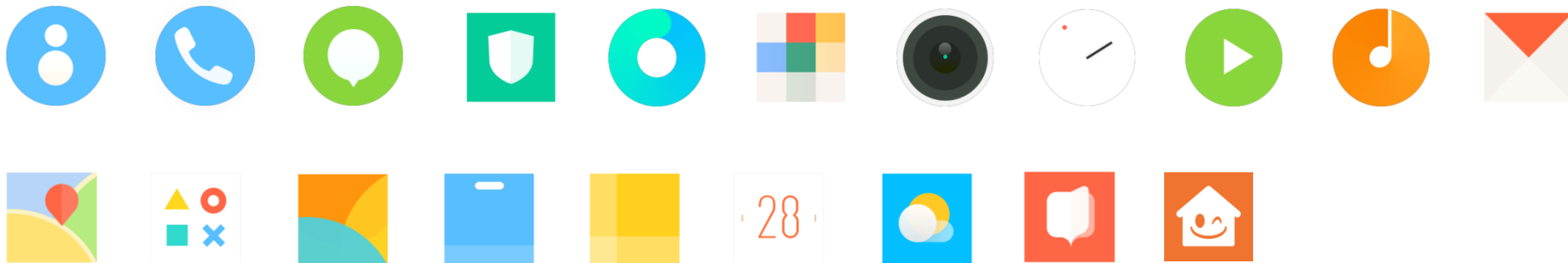
- 1、分发竞价位置更灵活，可在系统各种位置，且不是固定的，可随时做最优调整。
- 2、兼容更多收益模式，CPA、CPD、CPS混合竞价。



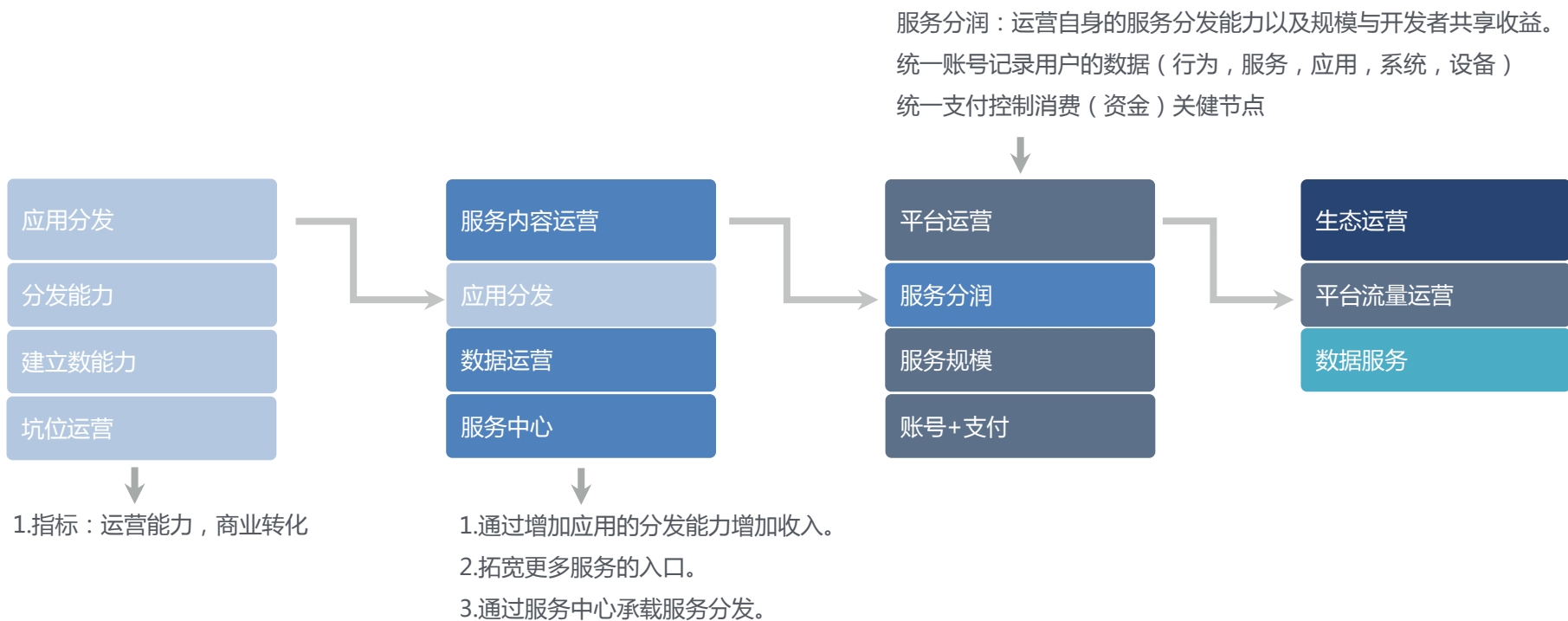


## YunOS能力输出（三）：系统长尾流量商业化价值整合运营

- 1、引入优秀服务商，每项服务皆可运营；
- 2、账号、云存储、系统API、数据服务、面向合作伙伴开放；
- 3、系统向后沉、开放接口、能力与数据。



## 朵唯&YunOS后续合作规划：取长补短，资源整合，加速布局





2016 The  
Computing  
Conference  
**THANKS**



2016 The  
Computing  
Conference  
**THANKS**

