



2016 杭州·云栖大会
THE COMPUTING CONFERENCE



2016 杭州·云栖大会
THE COMPUTING CONFERENCE



AdMaster®
Data Insight Solution

云栖社区
yq.aliyun.com

如何由传统增长走向SaaS增长



任佩禹

及策产品负责人

2016
The Computing Conference

主办单位:



战略合作伙伴:



扫码观看大会视频



如何由传统增长走向 SaaS 增长

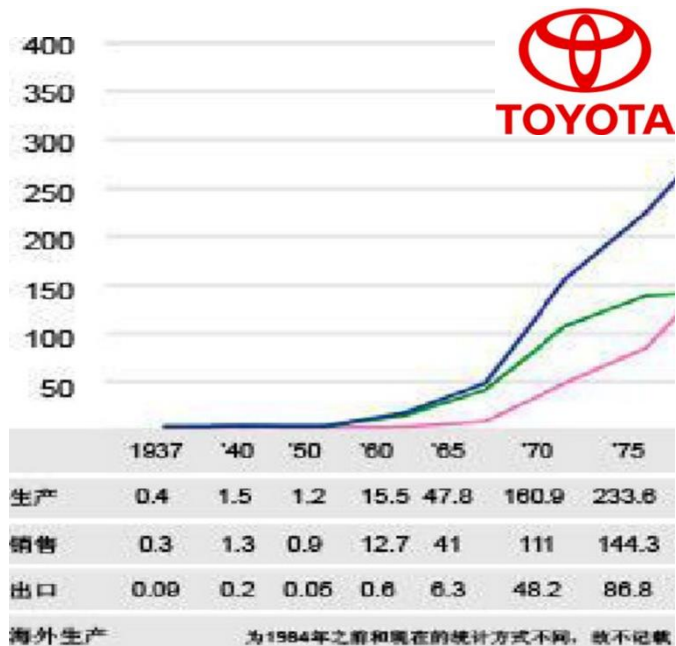
精细化运营之道，驱动产品增长



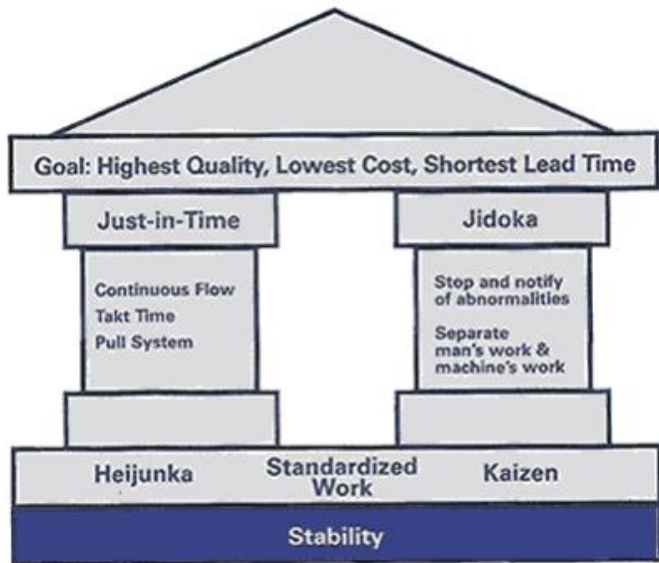
扫码观看大会视频

从历史中学习 - 70年代的车企困境

- 石油危机过后，汽车市场的高增长停顿了，总量的增长放缓，单一车型大批量生产变得不再可能，市场需求变得多样性
- 传统生产方式已经不能再适应市场的需求。在高速增长的市场中企业的发展并不困难，如何在低速增长的市场中降低成本，保持利润水平成为各大车企面临的课题。



互联网天生优势，可更大价值发挥精益思想



- 推行『J-I-T』及『自动化』
- 变推动为拉动
- 消除一切浪费

数据

工具



可衡量是增长的第一步，那第二步呢？

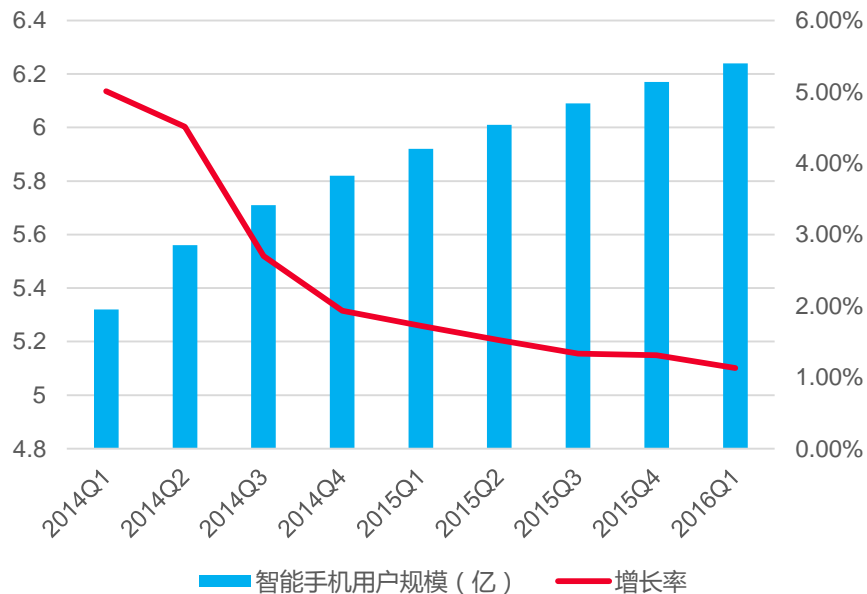
- 全面的数据采集与分析，重点应该看什么



互联网进入到存量时代，广告资源水涨船高

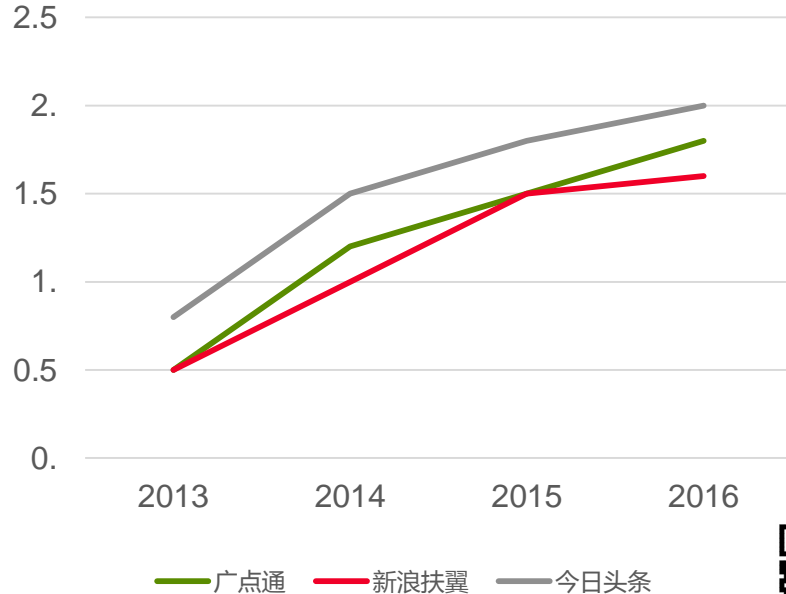
国内智能手机用户增长趋势

单位：亿

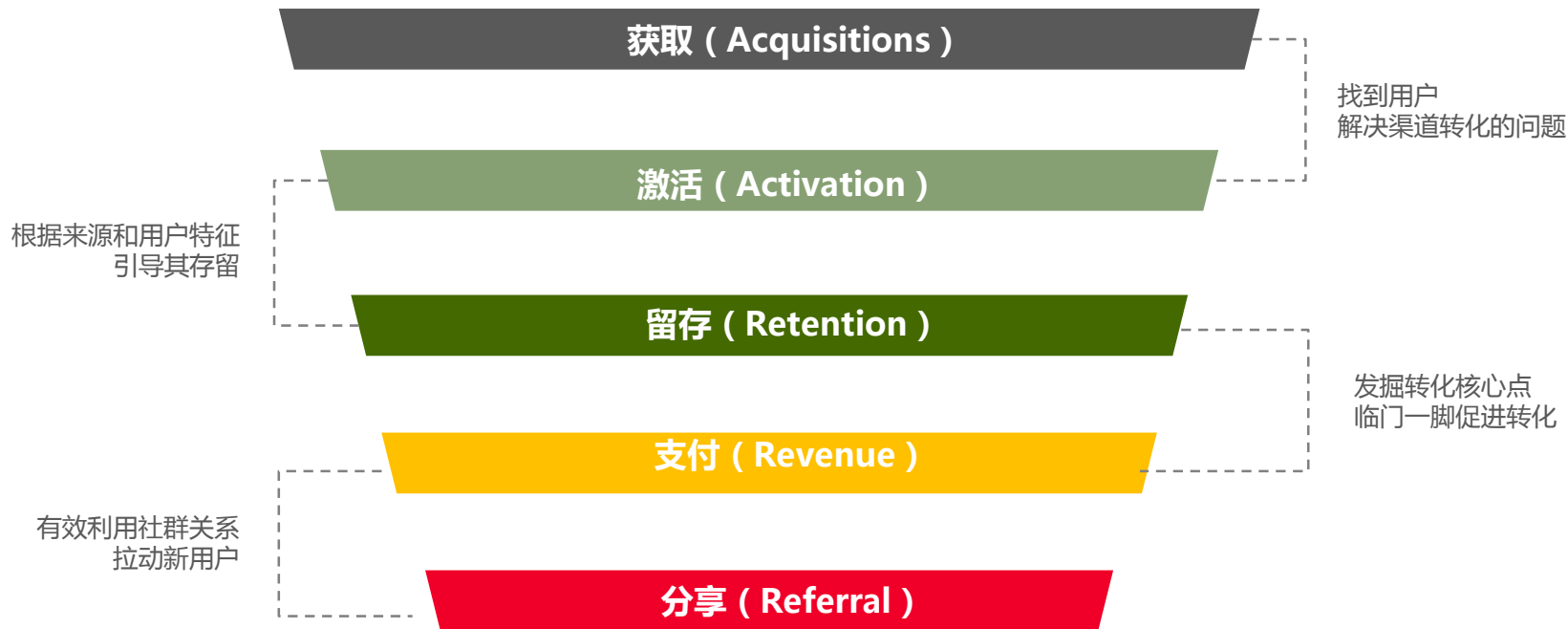


部分渠道流量价格趋势

单位：元



数据分析主要的关注点



数据分析驱动产品增长的重点

1. 精细化归因分析

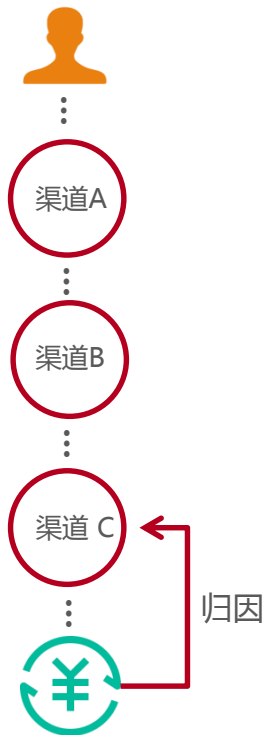
拉得来- 降低市场推广成本，精打细算，提高新增

2. 深入行为路径分析

留得住 - 挖掘核心转化点，改善产品，提高留存



基于 LastClick 的渠道归因



某客户投放媒体按 LastClick 归因分析

媒体渠道	归因激活	激活成本
SEM	793	高
某移动联盟	137	中
某社交媒体	414	高
某新闻客户端	567	低



精细化的多触点归因，优化组合购买



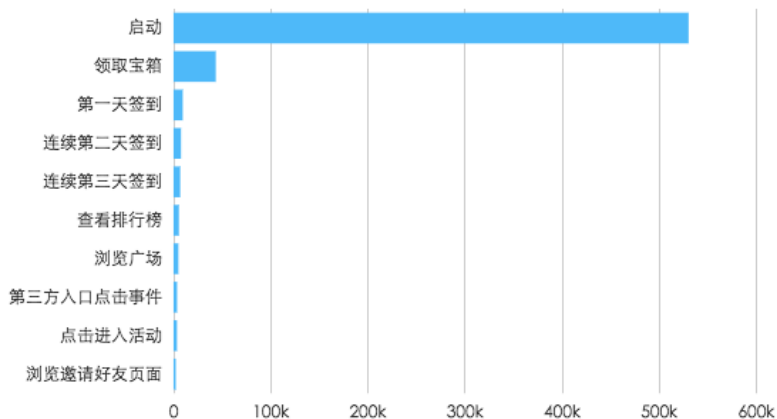
某客户投放媒体按多触点归因分析

媒体渠道	归因激活	辅助激活	激活成本	后续策略
SEM	793	93	高	维持
某移动联盟	137	327	中	适量
某社交媒体	414	273	高	减半
某新闻客户端	567	379	低	+

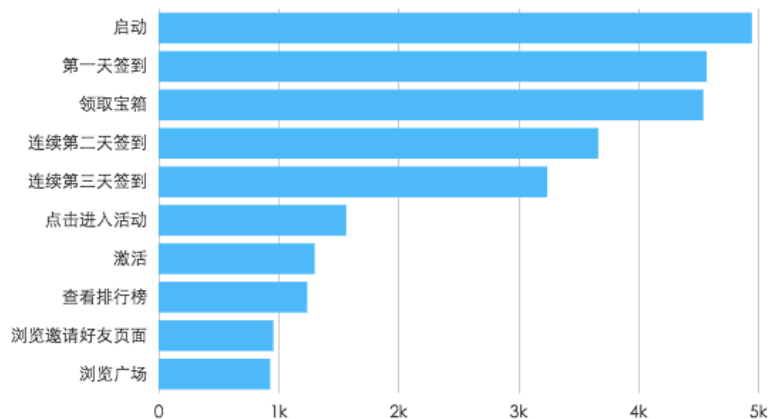


挖掘用户行为路径，推动产品改进

事件总数



事件人数



挖掘用户行为路径，推动产品改进

查看用户详情



名称: 韩晓章

城市: 惠州市



85

事件总数

用户详情

国家: 中国大陆

省份: 广东省

城市: 惠州市

操作系统: ios

操作系统版本: 10.0.2

联网方式: wifi

运营商: China Mobile(China)

手机品牌: Apple

设备型号: iPhone 6 Plus

设备分辨率: 1242x2208

ID: 103394

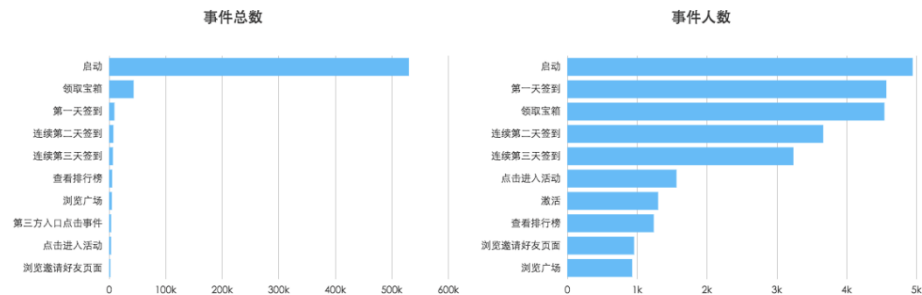
事件轴

- 2016-11-11 20:38:16 启动
- 2016-11-11 20:11:41 领取宝箱
- 2016-11-11 20:11:38 启动
- 2016-11-11 19:53:46 启动
- 2016-11-11 16:14:16 启动
- 2016-11-11 16:12:01 启动
- 2016-11-11 12:27:35 领取宝箱
- 2016-11-11 12:27:18 启动



扫码观看大会视频

挖掘用户行为路径，推动产品改进

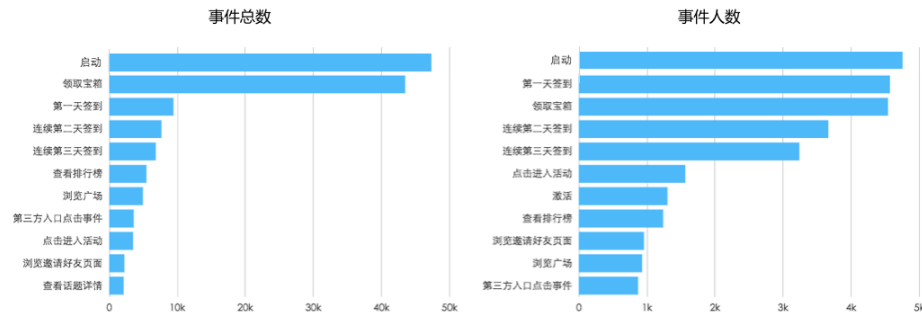


人均启动次数 60+次

查看用户详情



用户行为轨迹



人均启动次数变为 10+

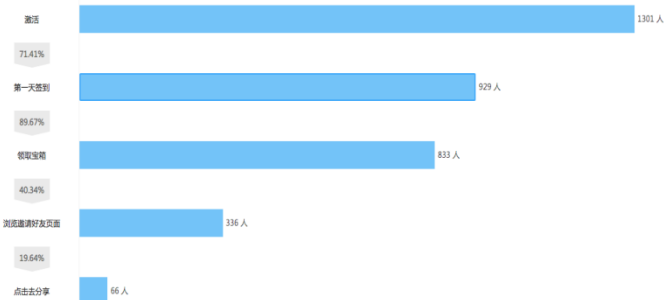


行为 + 设备 综合分析，识别『羊毛党』，进行针对性改善



总转化率: 5.07%
转化周期: 1小时

分享赚钱转化漏斗



查看用户详情

名称: 嘟嘟嘴
城市: 兰州市

175
事件总数

用户详情
省份: 甘肃省
城市: 兰州市
操作系统: android
操作系统版本: 4.4.2
联网方式: wifi
运营商: China Unicom(China)
手机品牌: Honor
设备型号: Che2-TL00M
设备分辨率: 720x1280

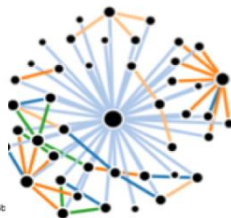
事件轴

- 2016-10-06 14:02:55 点击去分享
- 2016-10-06 14:02:46 点击去分享
- 2016-10-06 14:02:39 点击去分享
- 2016-10-06 14:02:29 点击去分享
- 2016-10-06 14:02:20 点击去分享
- 2016-10-06 14:02:18 浏览邀请好友页面



正常设备

正常设备



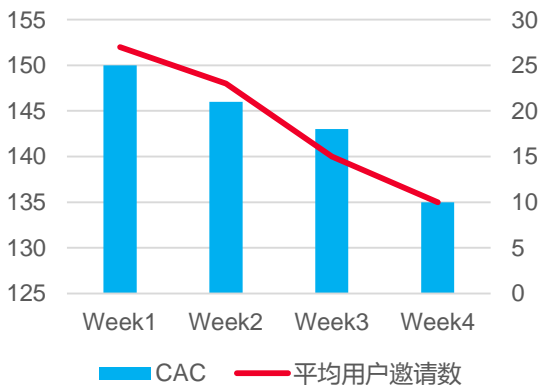
作弊设备

Details about Node

imei: 8.66533E+14
Fingerprint: 1e7ecdf5388f0994c23016e6d48c
AndroidID: 518e963dac1ec899
imei: 4600180000000000
Deviceidhwip: 8.66533E+14

产品规则调整

活动策略调整



扫码观看大会视频

特别的爱，给哪个特别的你？

- 如何进行精细化运营



运营资源的有限性使得运营策略必须有所进行取舍

从 ... ————— 关联度增加 ————— ...到

One-to-Mass

One-to-Target
Group

One-to-One

One-to-One
Interaction

一对多

一对特定群体

一对一

一对一，提供个性化解决方案

响应率: ~<1%

响应率: ~1-2%

响应率: ~2-5%

响应率: ~5-10%



从 ... ————— 成本增加（运营资源匹配） ————— ...到



扫码观看大会视频

进行精细化运营的关键

1. 选择合适的用户分群方法

符合运营策略目标的用户分群是精细化运营的基础

2. 尽早做流失防御计划

有针对性的对不同用户采用不同的激励策略，尽早规划建立流失防御体系

3. 自动化数据激活

将营销活动流程自动化，并全程可检测，提高运营效率



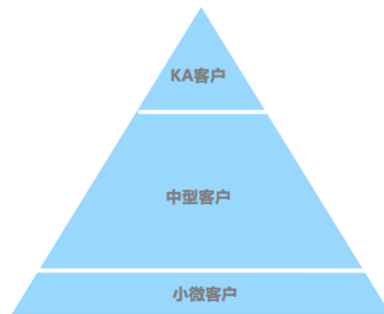
根据运营策略选择适合的用户分群方法，并制定流失防御计划

□ RFM

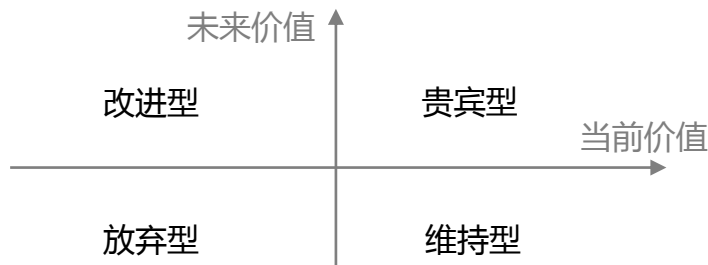
- Recency
- Frequency
- Mount

	1分	2分	3分	4分	5分
最近一次使用	3个月前	1个月前	2周前	1周前	1周内
事件频率	过去3个月中触发2次	过去3个月中购买2-5次	过去3个月中购买6-10次	过去3个月中购买11-23次	过去3个月中购买超过24次
事件金额	500	500-1000	1001-3000	3001-5000	5000以上

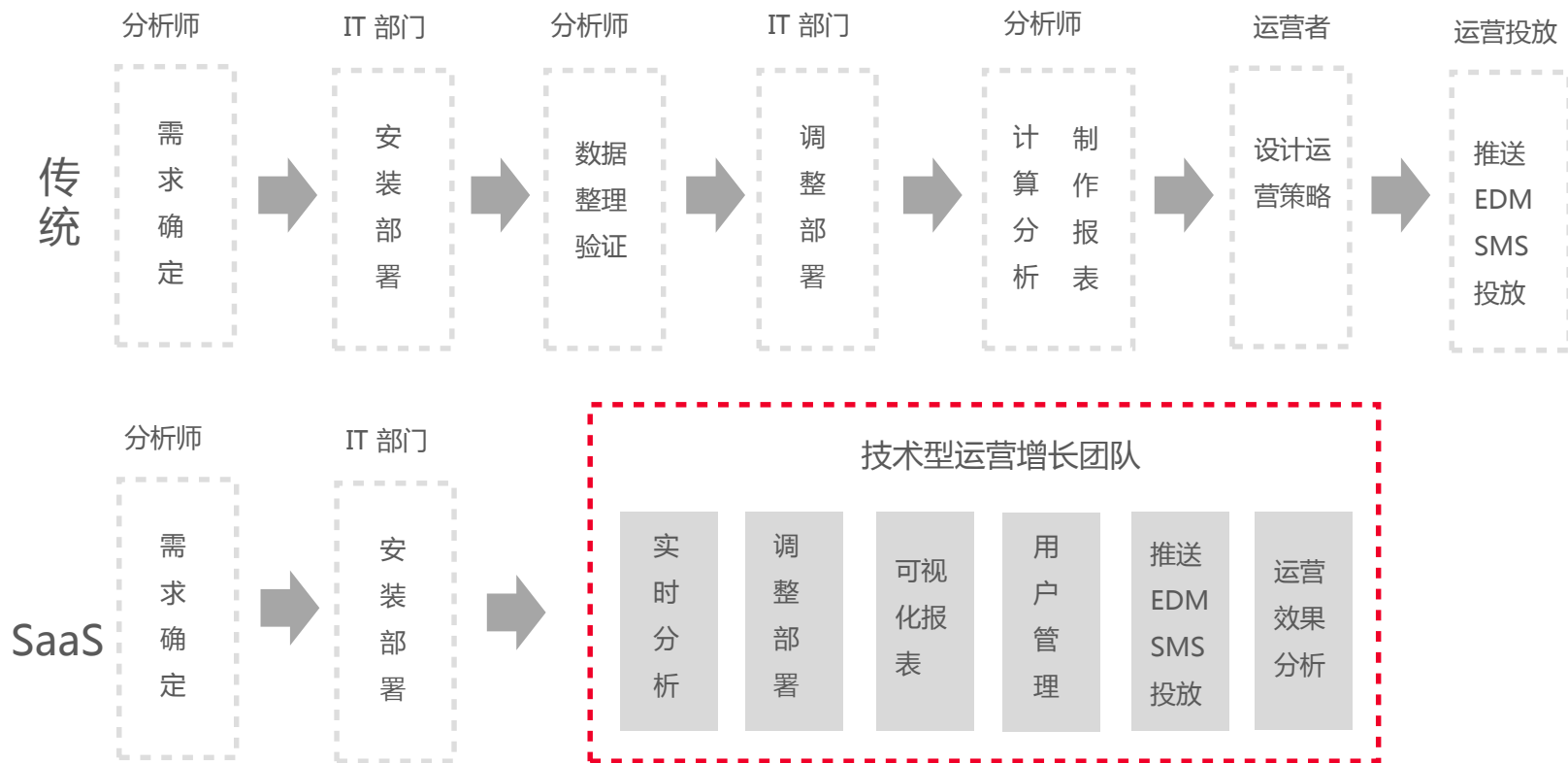
□ ABC



□ LTV



快速的『激活数据』是产品增长的关键





建立全程可衡量的自动化营销活动

全部 搜索活动名称 创建活动					
活动名称	起止时间	创建者	创建时间	状态	操作
流失找回 (老客 Retargeting)	2016-09-14 00:00-2016-09-30 00:00	gongru	2016-09-13 16...	进行中	
优惠券 - 新注册用户	2016-09-13 00:00-2016-09-30 00:00	gongru	2016-09-12 15...	进行中	
优惠券 - 黏性高用户	2016-09-13 00:00-2016-09-30 00:00	gongru	2016-09-12 15...	进行中	
优惠券 - 易流失用户	2016-09-13 00:00-2016-09-30 00:00	gongru	2016-09-12 15...	进行中	



普通用户

In-APP Message
引导用户转化



易流失用户

System Push +
In-APP Message
拉动用户活跃



已流失

Remarketing
实现用户召回



扫码观看大会视频

整合现有归因分析、事件分析及营销工具



CONVERSION MASTER

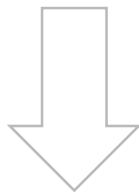
移动广告归因分析产品



网站及 App 分析产品



运营及投放工具



扫码观看大会视频



精细化归因分析与自动化运营，推动产品增长



渠道评估

精准追踪推广渠道效果

实时、全面的渠道覆盖
深度渠道归因模型算法
业内领先的反作弊方案



用户洞察

透过用户行为发掘用户价值

多维细分、用户分群
自定义留存分析
自定义漏斗分析



自动化营销

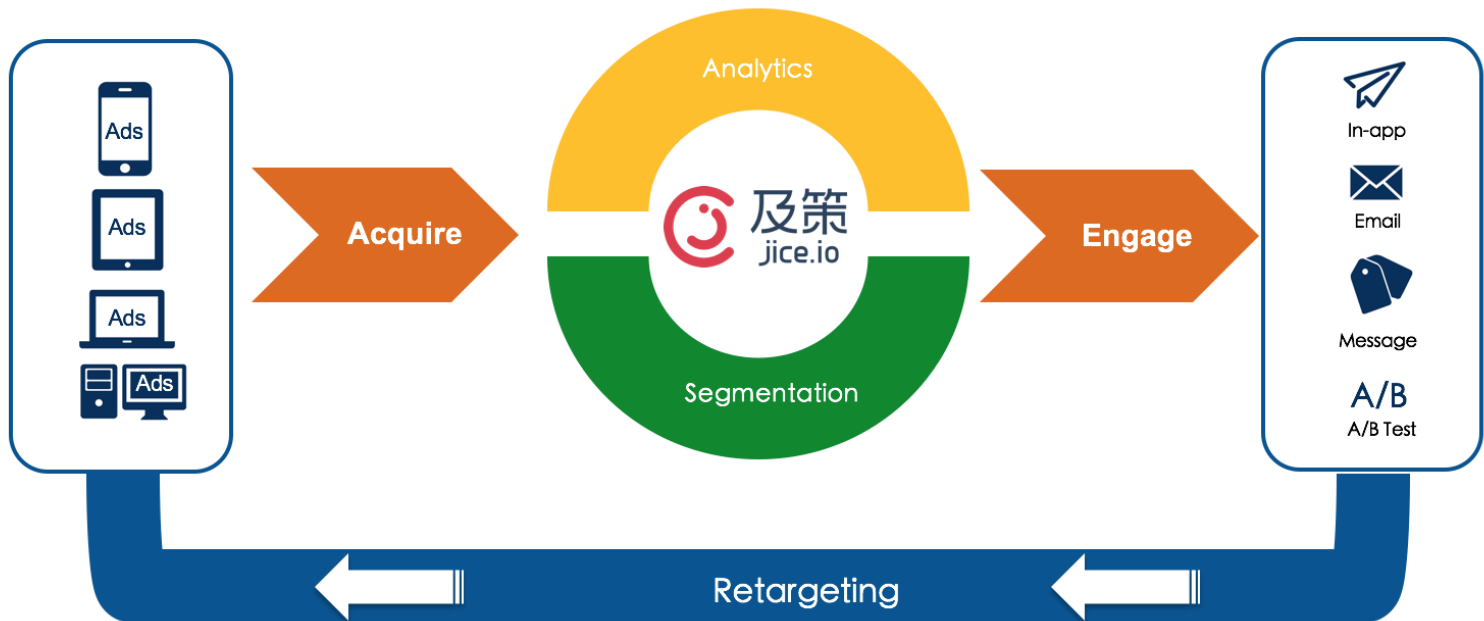
分析指引方向、营销促进增长

智能用户标签和价值评估
个性化消息推送
多渠道再营销



扫码观看大会视频

及策 - 精细化归因分析与自动化营销，推动产品精益增长





公众账号



用户交流群



2016 The
Computing
Conference
THANKS

