新装移动终端分析方案

# 概述

## 分析对象

移动产品新装用户

## 分析目的：

优化移动产品终端营销策略、提高移动终端成本效益

## 分析内容：

（1）分析移动新装用户数趋势：补贴用户数占比、平均补贴金额

（2）分析移动新装用户的投入产出：收入、成本、出账用户数、投入产出比

（3）分析移动新装用户的质量；

（4）合约期内的投入产出预期；

## 分析指标

（1）用户价值：arpu值、业务量、话音、流量、协议期

（2）移动用户的质量：新装用户在网率、低零占比、欠费、违约金

（3）移动投入产出

## 维度

1. 补贴类型
2. 终端补贴区间段
   1. 0
   2. (0，500]
   3. (500, 1500]
   4. (1500, 3000]
   5. 大于3000
3. 总投入、总收入、收入占比、成本占比
4. 渠道
5. 套餐
6. 区域

# 显示报表（所有指标以增量为准）

## 新装移动终端成本效益表

**维度：**

补贴类型、补贴区间、入网渠道、套餐、付费类型、区域（局向）、套餐区间

**指标：**

ARPU值、用户数、收入、成本、投入产出比、投入产出比同比、投入产出比环比、协议期

|  |  |
| --- | --- |
| FilterArea | 生成方法 |
| 维度 | |
| 月份 | 对应成本表、业务量表或收入表里面（月份）  Month\_id |
| 补贴区间 | 新加字段 |
| 入网渠道 | 渠道大类，渠道属性，渠道展示分类 |
| 套餐 | 套餐大类 |
| 付费类型 | 付费类型 |
| 区域（局向） | 分局表aliasname |
| 套餐区间 | 新增字段 |
| 入网月份 | Rw\_month\_id |
| 指标 | |
| ARPU值 | 收入/用户数 |
| 用户数 | 增量用户数rpt\_yss\_cbxy\_business |
| 收入 | Sum(SR\_QR\_FEE) |
| 成本 | Sum(nvl(YJ\_SJ\_FEE,0)+ nvl(YJ\_WXHZ\_FEE,0)+nvl( YJ\_JDJL\_FEE,0)+nvl( YJ\_SLHZ\_FEE,0)+  nvl(YJ\_XZHZ\_FEE,0)+ nvl(YJ\_TJ\_FEE,0)+ nvl(YJ\_KHCE\_FEE,0)+  nvl(YJ\_KF\_FEE,0)+ nvl(yj\_db\_fee,0)+ nvl(zd\_cost\_bt,0)+ nvl(zd\_divide\_bt,0)) |
| 投入产出比 | 收入/成本 |
| 投入产出比同比 | 本月投入产出比/去年同月投入产出比\*100-100 |
| 投入产出比环比 | 本月投入产出比/上月投入产出比\*100-100 |
| 协议期 | 新增字段 |

## 新装移动终端用户质量表

**维度：**

补贴类型、补贴区间、入网渠道、套餐、付费类型、区域（局向）、套餐区间、是否副卡

**指标：**

新装用户在网率、出账用户数、用户数、低零占比、低零用户数、用户数、欠费、违约金

|  |  |
| --- | --- |
| FilterArea | 生成方法 |
| 维度 | |
| 月份 | 对应成本表、业务量表或收入表里面（月份）  Month\_id |
| 补贴区间 | 新增字段 |
| 入网渠道 | 渠道大类，渠道展示分类，渠道属性 |
| 套餐 | 套餐大类 |
| 付费类型 | 付费类型 |
| 区域（局向） | 分局表aliasname |
| 套餐区间 | 新增字段 |
| 入网月份 | Rw\_month\_id |
| 指标 | |
| 新装用户在网率 | 出账用户数/用户数（增量） |
| 出账用户数 | 业务表的CZ\_NUM |
| 用户数 | 用户数（增量）--业务表的—新增 |
| 低零占比 | DL\_NUM业务表 |
| 低零用户数 | 低零用户数/用户数（增量） |
| 欠费 | 欠费表QF\_FEE |
| 违约金 | 暂空 |

成本、收入统计口径，从13年开始统计（即增存量一起计算）