

TDA

TalkingData Academy

于洋 (Jet) 2014-5



TalkingData
Mobile · Data · Value



XFX 学分析
专注游戏数据分析



TDA

TalkingData Academy

Academy Class
Academy Speech
Academy Case



TalkingData
Mobile · Data · Value



XFX 学分析
专注游戏数据分析

TDA CLASS

- 第一期 游戏数据分析-游戏数据分析指标_I
- 第二期 游戏数据分析-游戏数据分析指标_II
- 第三期 游戏数据分析-解读游戏运营报表
- 第四期 游戏数据分析-分析数据的闭环
- 第五期 游戏数据分析-归因分析
- 第六期 游戏数据分析-流失留存分析指导
- 第七期 游戏数据分析-渠道数据分析指导
- 第八期 游戏数据分析-关卡数据分析指导
- 第九期 游戏数据分析-玩家游戏习惯分析
- 第十期 游戏数据分析-统计学的分析应用
- 第十一期 游戏数据分析-新增玩家分析解读
- 第十二期 游戏数据分析-付费玩家分析解读



TalkingData
Mobile · Data · Value



XFX 学分析
专注游戏数据分析





TalkingData
Mobile · Data · Value



XFX 学分析
专注游戏数据分析

游戏数据分析

2014-5



1

数据运营

运营 数据 方法

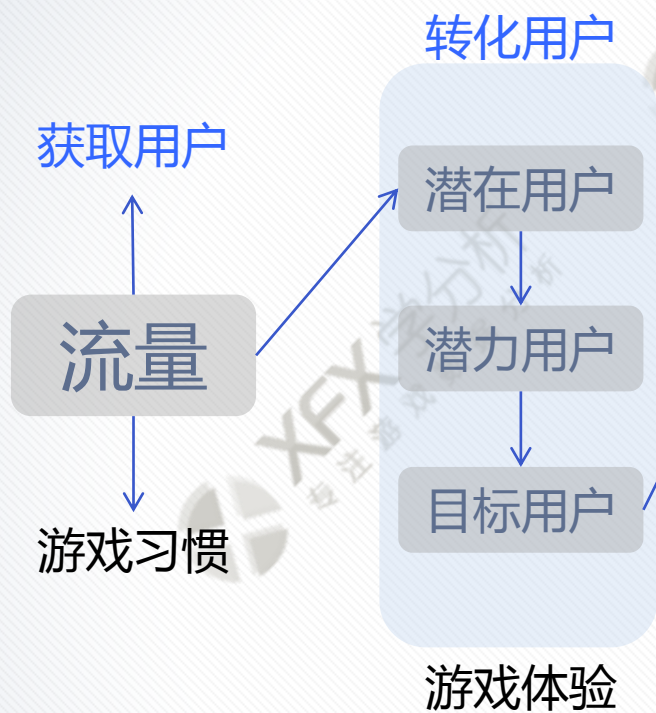
移动游戏

移动设备环境的解决方案

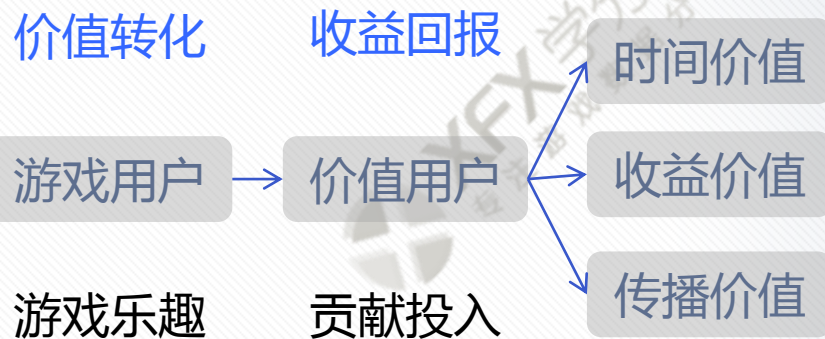
运营

不断加强目标用户对产品认知过程
为产品和用户提供增效服务的过程

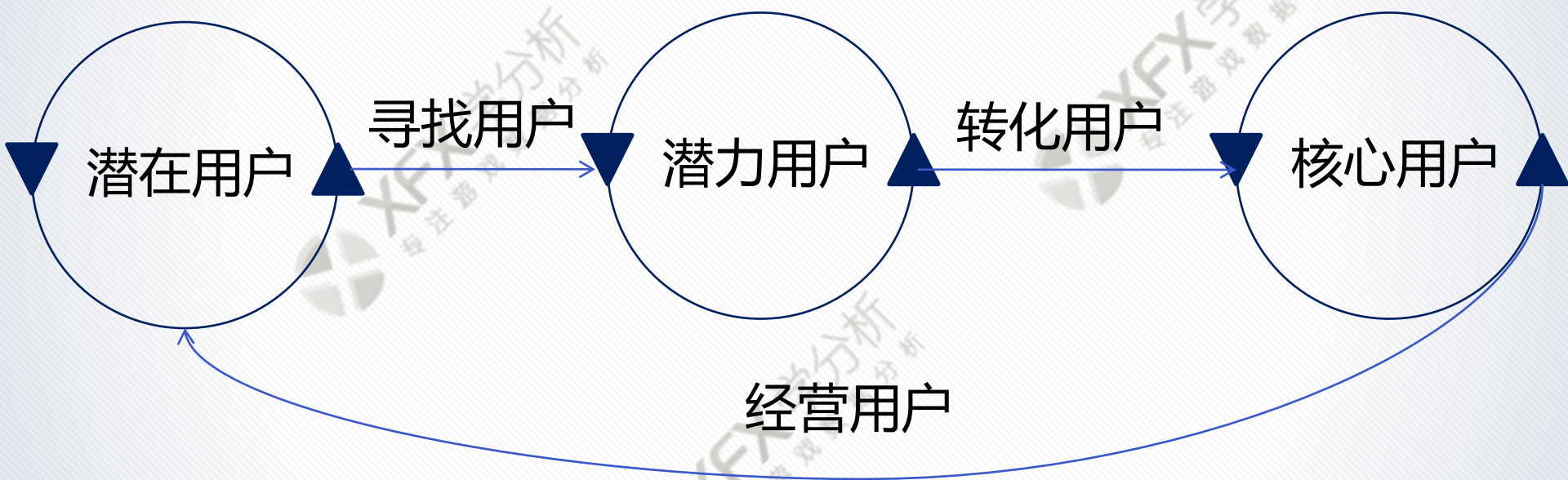
认知过程

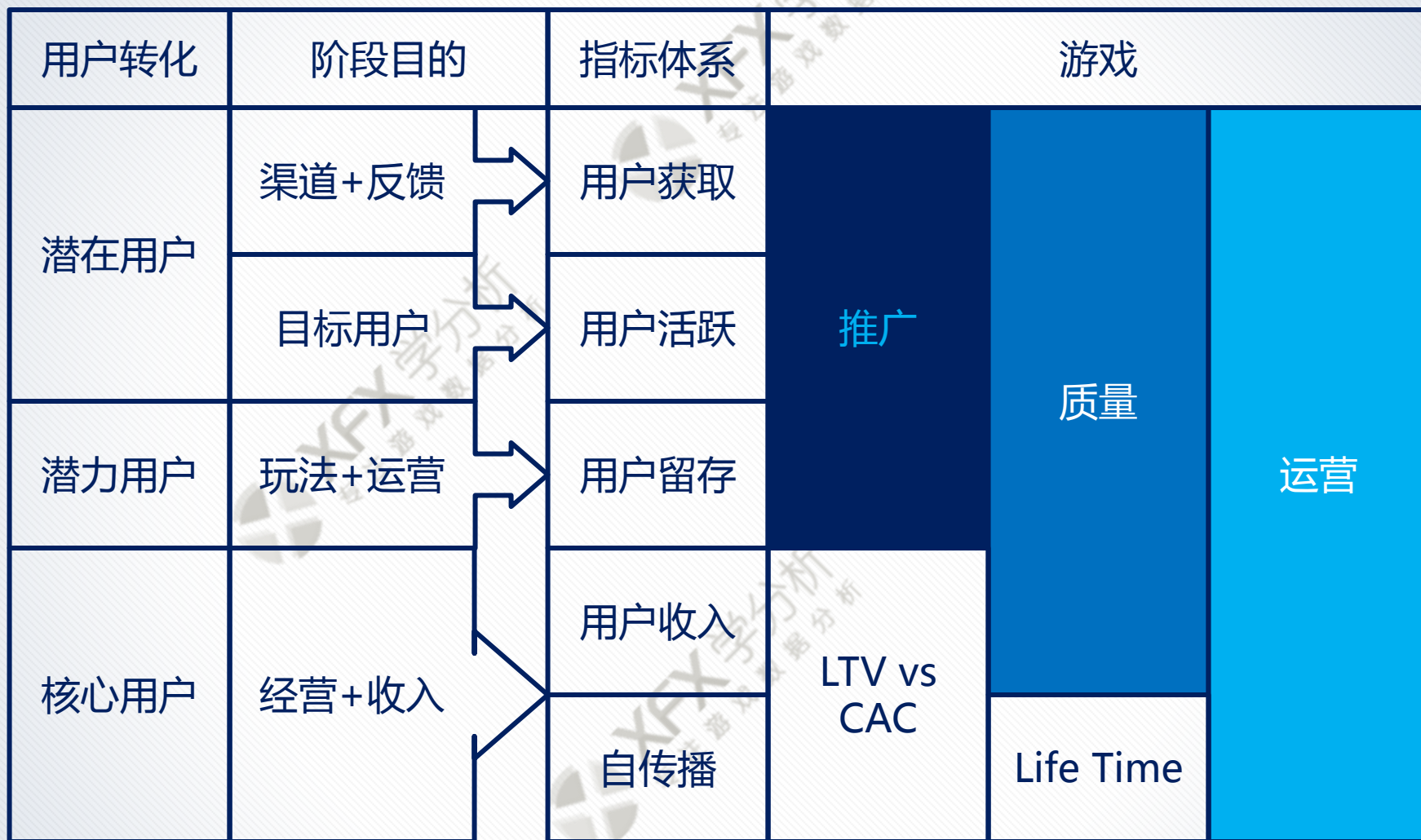


运营观

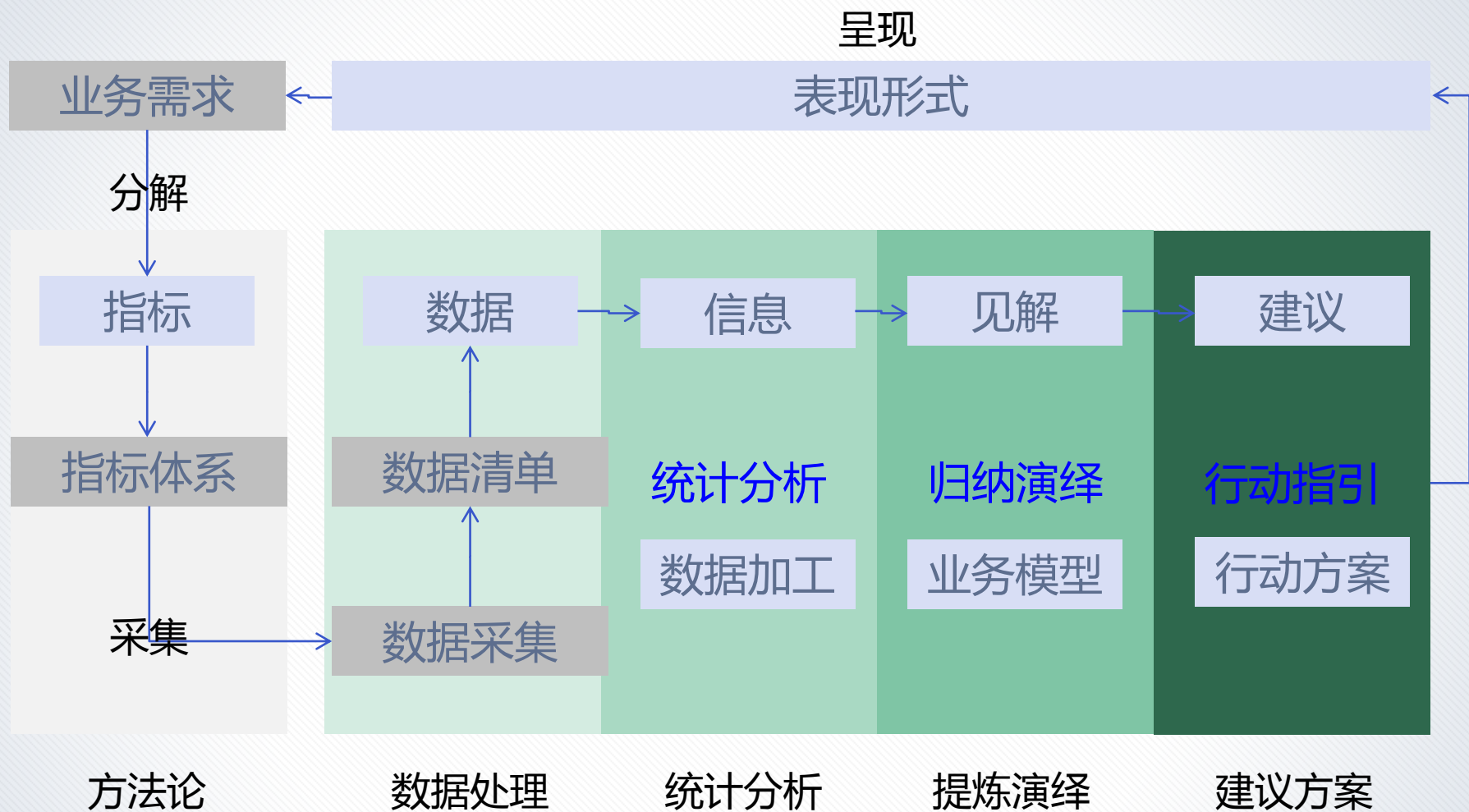


用户观





无法衡量，就无法改进



2

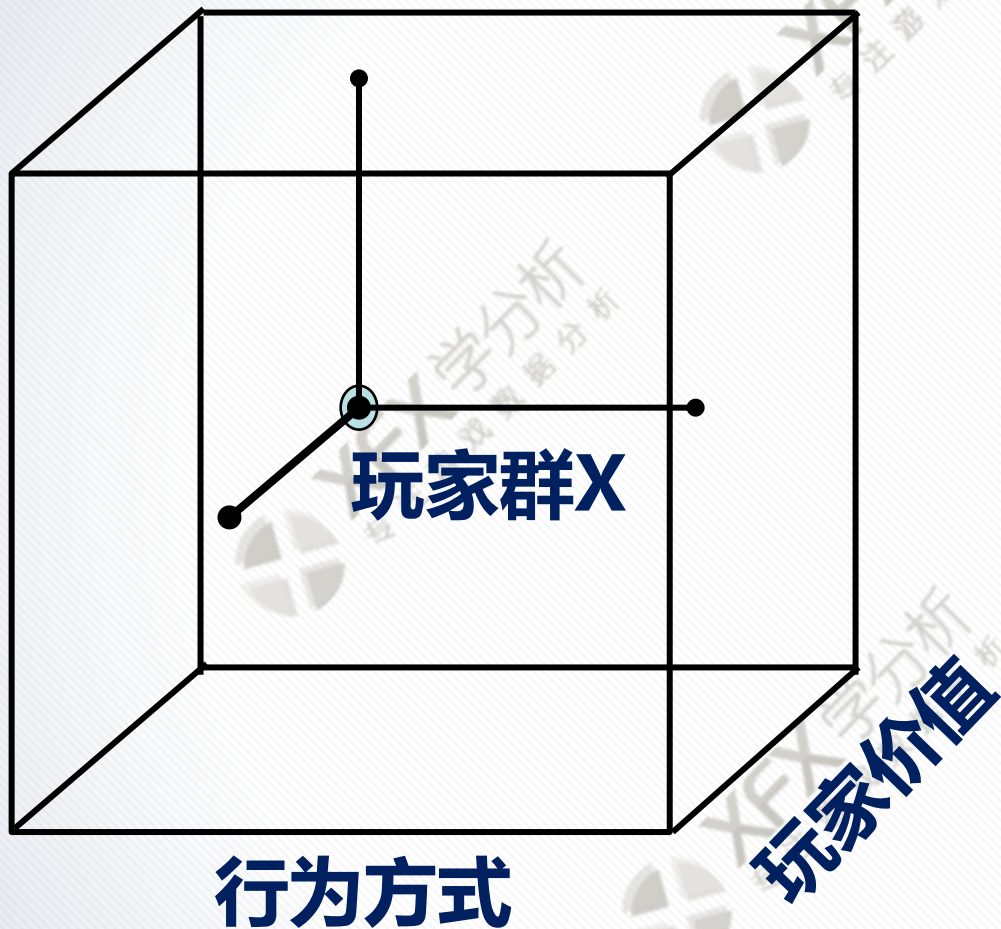
方法论

AARRR 指标 原则

方法论

一种解决若干业务问题的抽象思路

基础统计



基础统计

- 玩家从哪里来，宏观质量和运营情况描述

行为方式

- 如何针对目标玩家群，根据玩家行为分析，扩展及保留玩家群，提供服务满足玩家需求，刺激收益

玩家价值

- 识别高价值玩家群，成为目标玩家群，刺激收益

业务理解

AARRR-2A3R

推广到最终传播

TalkingData

全民社交

PRAPA

推广到最终消费

SNDA

基础通信

PRAPA

- **Promotion-推广**
- **Register-注册**
- **Active-活跃**
- **Paying-付费**
- **ARPU-收益**

AARRR

Acquisition-获取
Activation-活跃
Retention-留存
Revenue-收益
Refer-病毒

- Social Networks
- Apps Store(New/updata)
- 冰点促销, 限免

- Publisher
- 流量交换

- Ads/Campaigns
- PR/论坛/下载站
- SEO/SEM
- EDM

ACQUISITION

Emails &
Alerts

Retention

- User guide
- Task

难度、时间、兴趣

Activation

Guide、first
time
experience

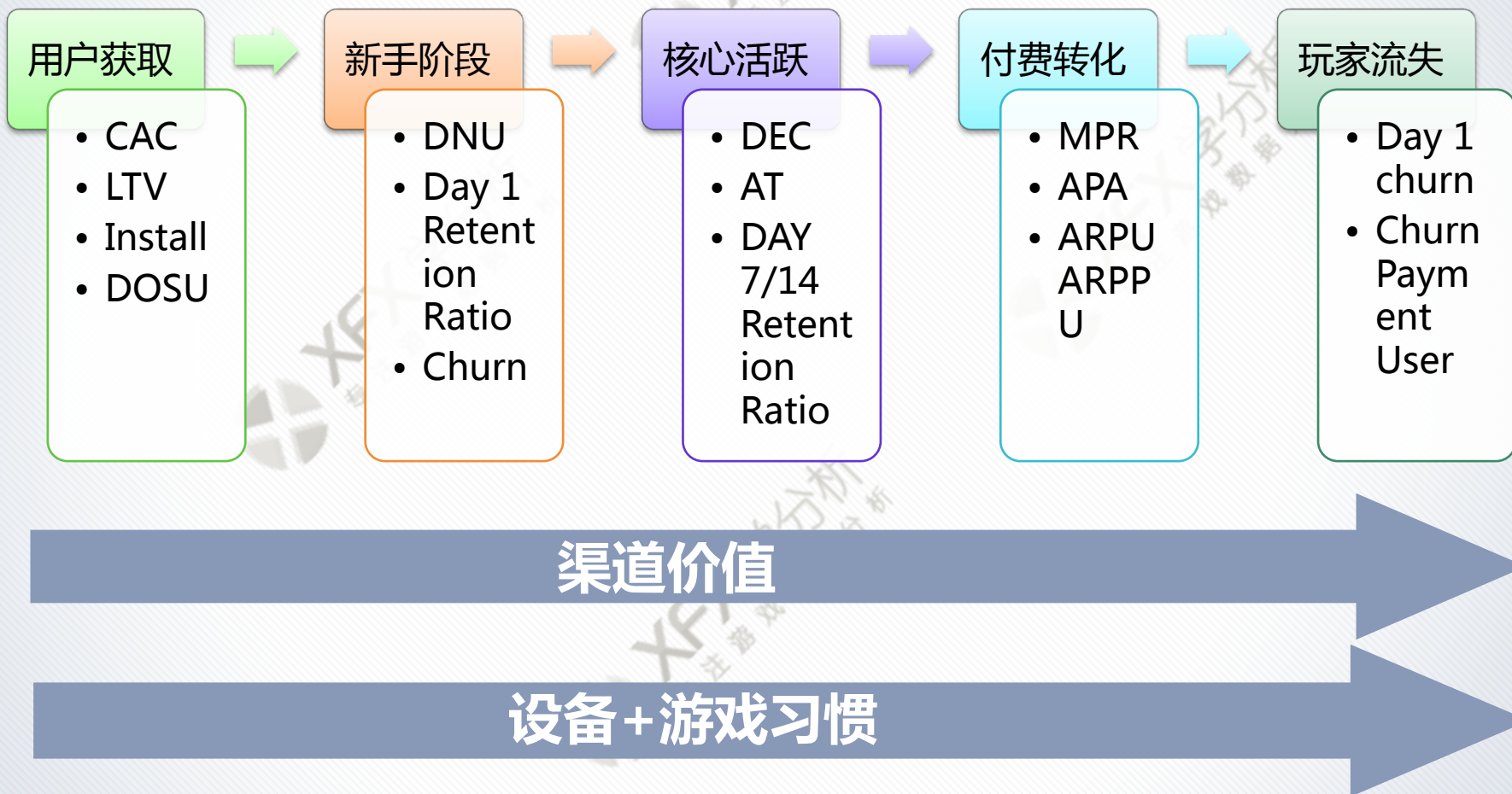
Ads、IAP、
Freemium

Revenue \$\$\$

REFER

- Excitation
- Viral

移动游戏业务理解



Mind	Metric	Factor	Solution
Acquisition-获取	DNU DOSU DNU/ DAU	目标流量 注册成本 适配能力 细节体验	市场 开发 设计
Activation-活跃	DAU DAU/MAU DOU	产品体验 虚假用户 目标用户 流量细分	开发 设计 运营
Retention-留存	Retention 7th Retention	用户经营 产品设计 推送召唤	开发 设计 运营
Revenue-收益	ARPU ARPPU Conversion Conversion	盈利设计 付费挖掘 支付体验	设计 运营
Refer-病毒	K-factor	综合素质	市场 设计 运营

奥卡姆原则

若无必要，勿增实体

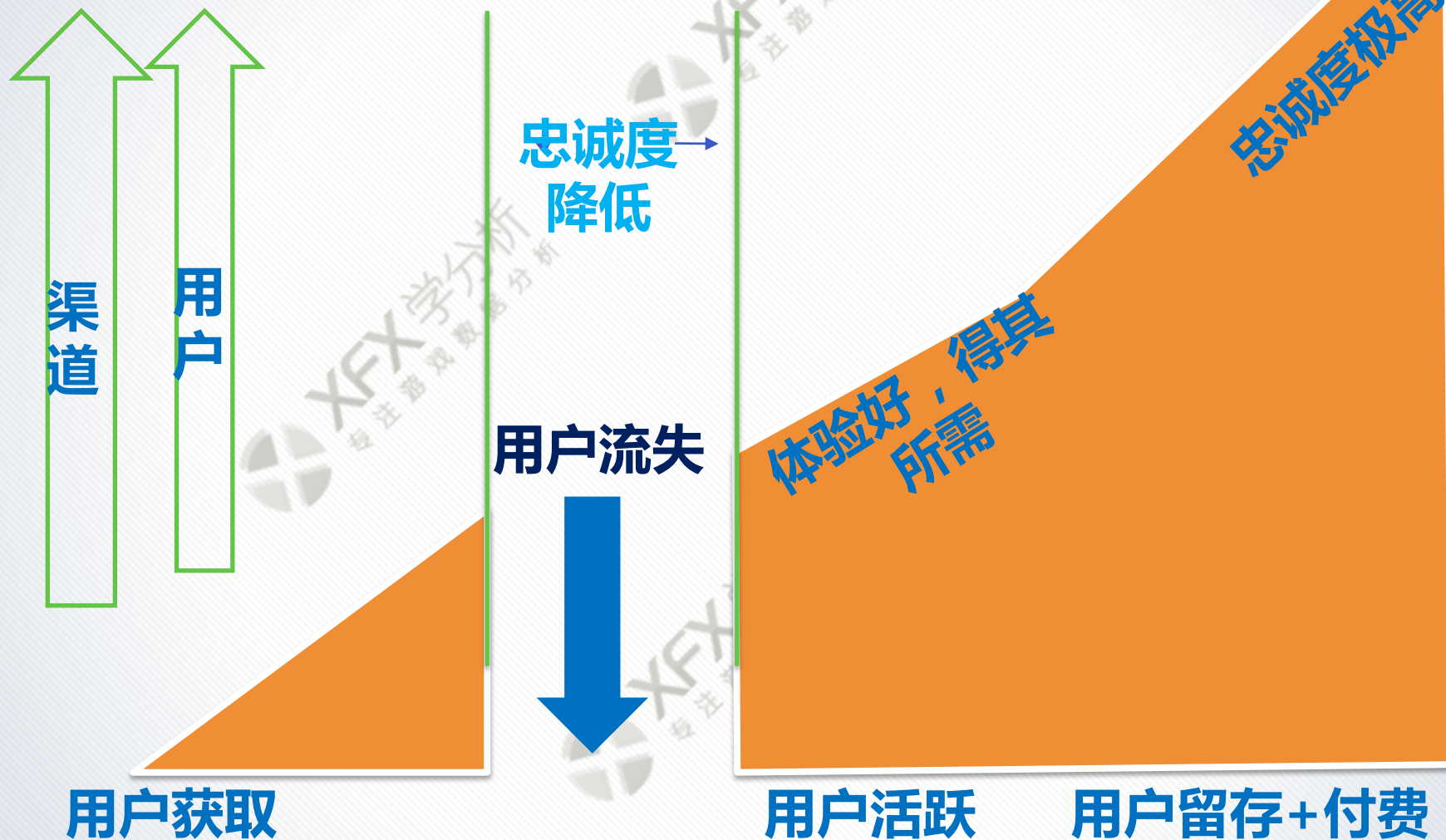
3

指标分析_I

Acquisition 体验 分析

Acquisition Activation Retention

新增损失



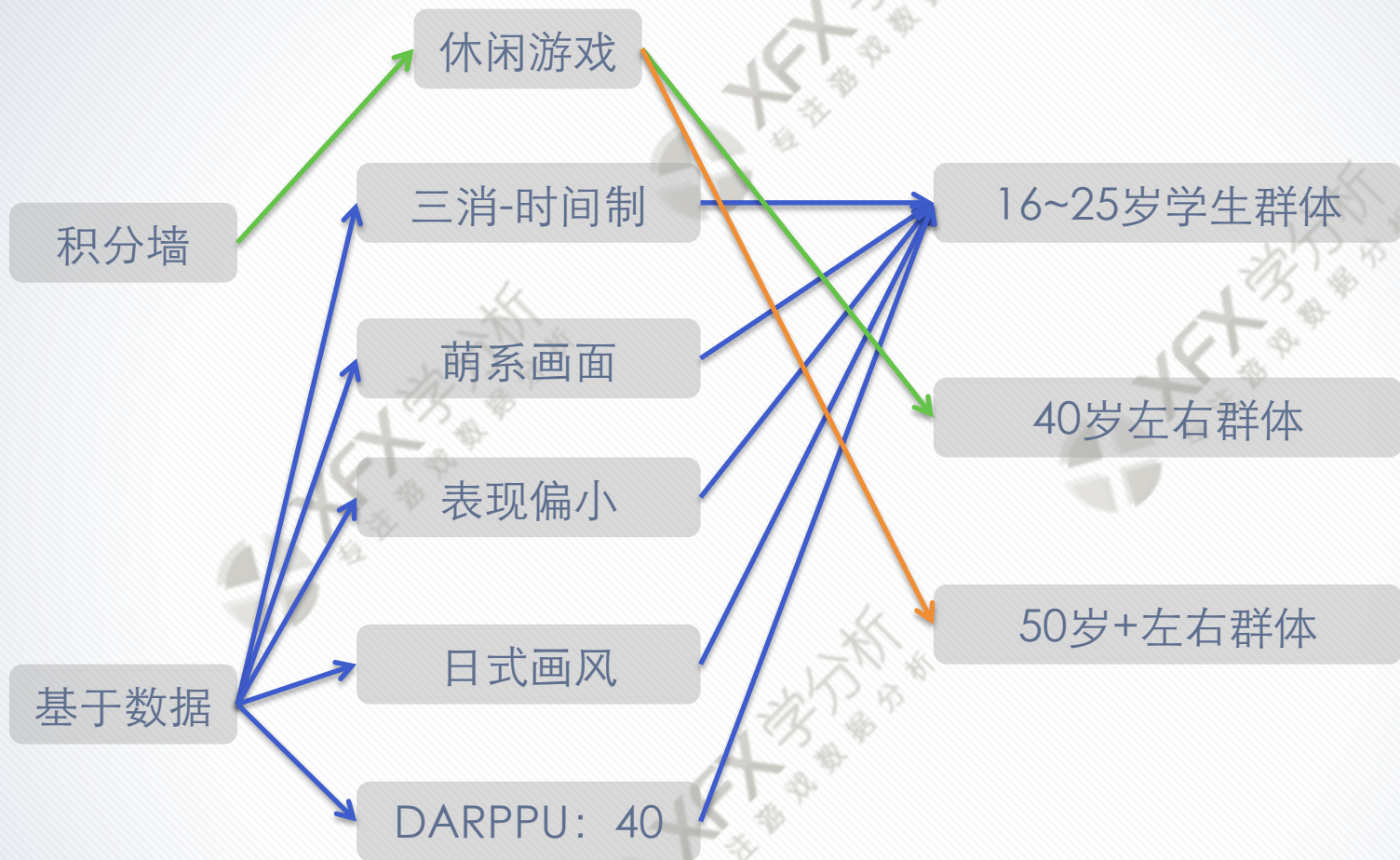
推广

行为

推广

Channel	Install	Register	Tutorial	Retention
渠道包大小	安装率	转化率	新手转化率	次日留存率
渠道位置	版本热度	注册方式	单次使用时间	三日留存率
渠道影响力	机型适配	加载速度	新手教程时间	等级分布
渠道受众	安装BUG	选择成本	渠道贡献
图标，截图	安装对比	选择昵称		留存转化
玩家获取			玩家使用	

行为



DNU ***Daily New Users***

新用户 → 老用户 → 留存用户 → 付费用户

活跃 流量



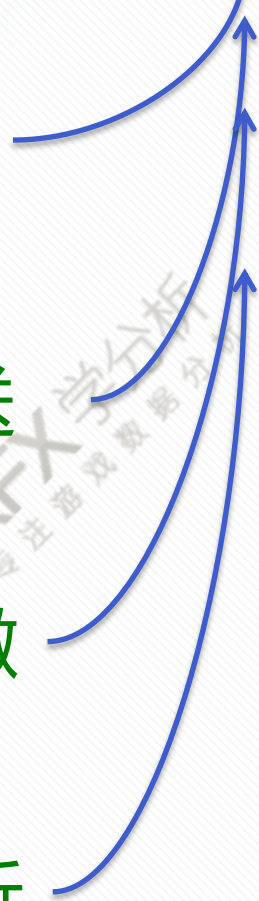
沉默 回归推送



沉睡 版本刺激



流失 流量分析



DNU / DAU 用户沉淀

LTV 用户价值

Conversion 渠道价值

DAU ? 流量分析

DNU / DAU-新增用户占比

XFX学分析
游戏数据分析

玩家



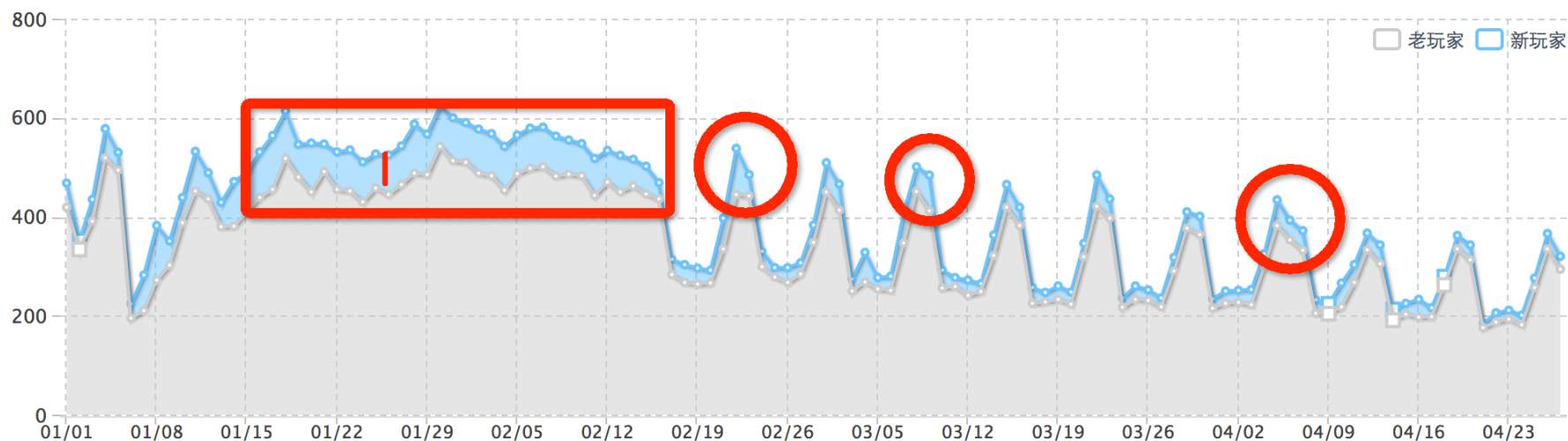
DAU

WAU

MAU

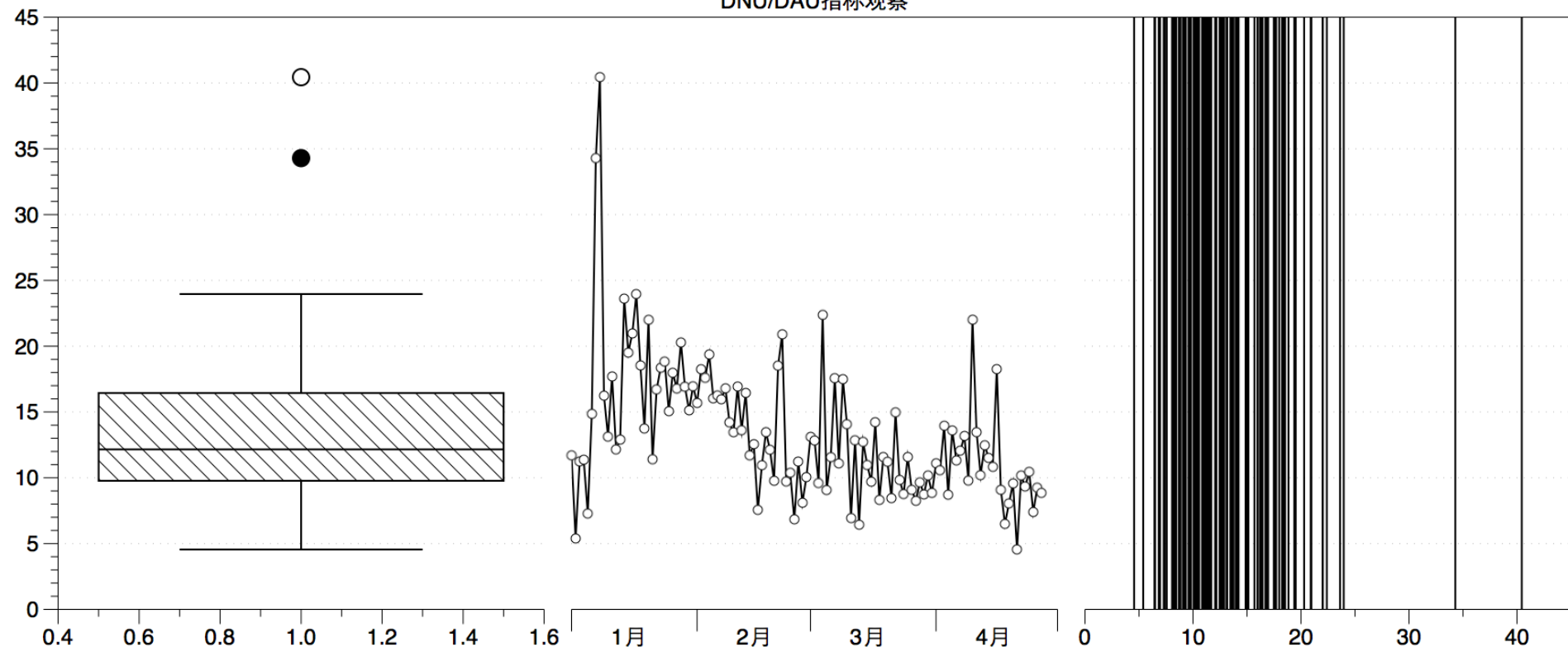
DAU/MAU

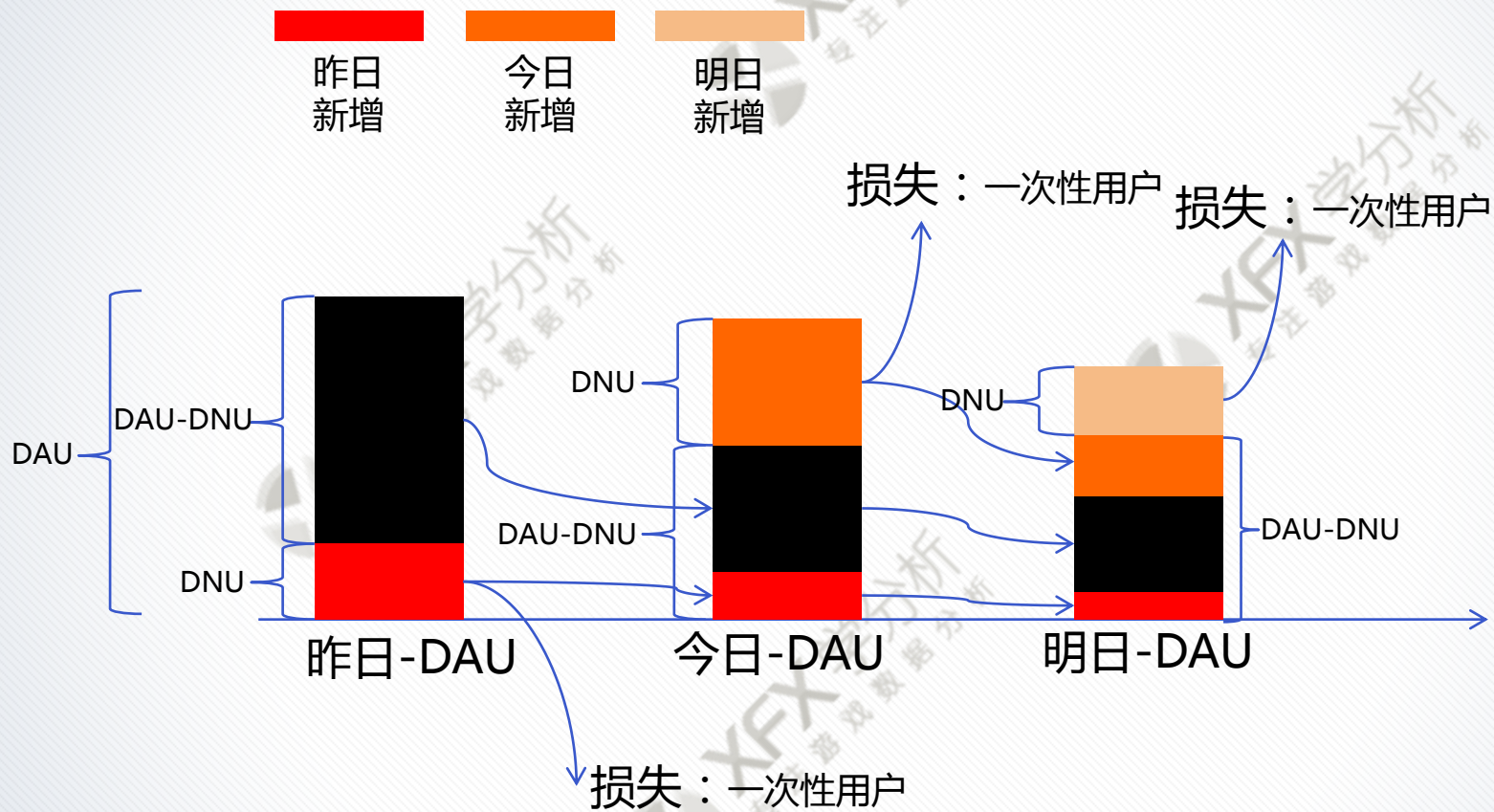
AVG | MD: 397 | 383



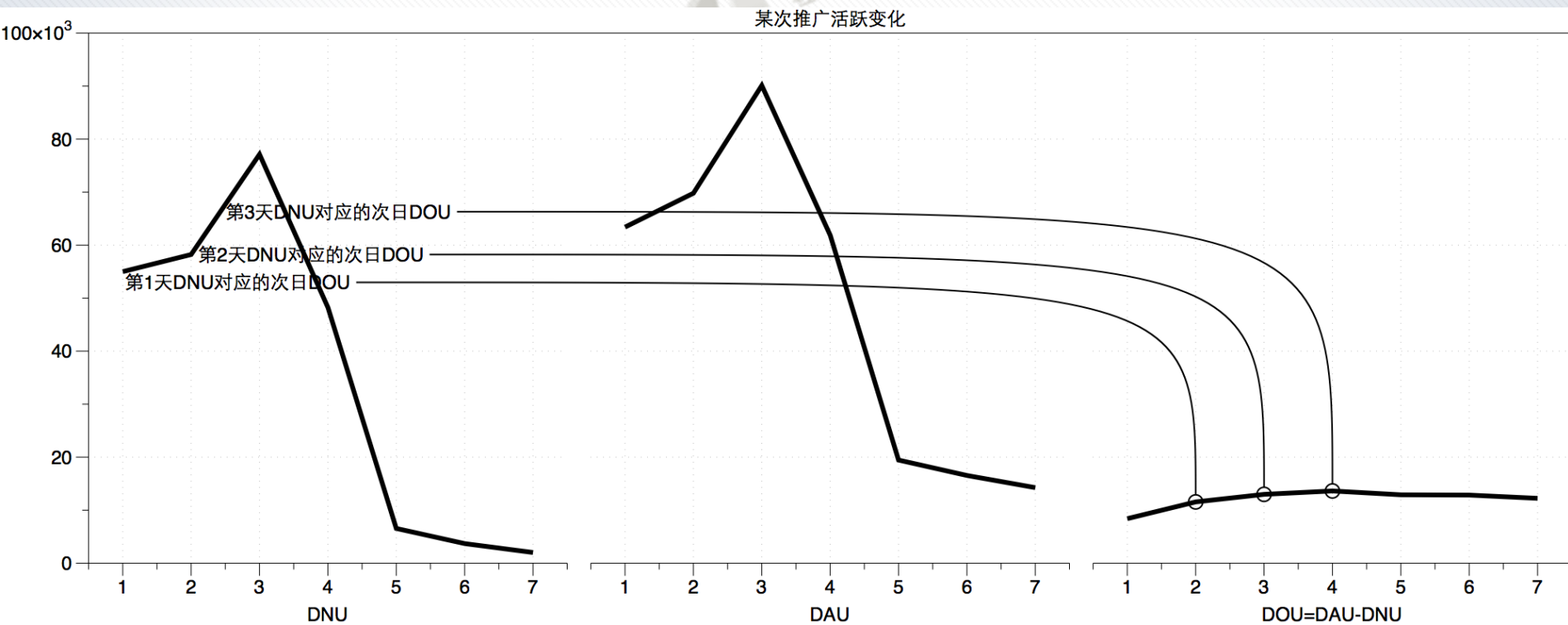
DNU / DAU-图示

DNU/DAU指标观察





DNU / DAU-图示



DNU / DAU-行业水准

一线 : $< 10\%$

二线 : $< 20\%$

三线 : $< 30\%$

四线 : $< 45\%$

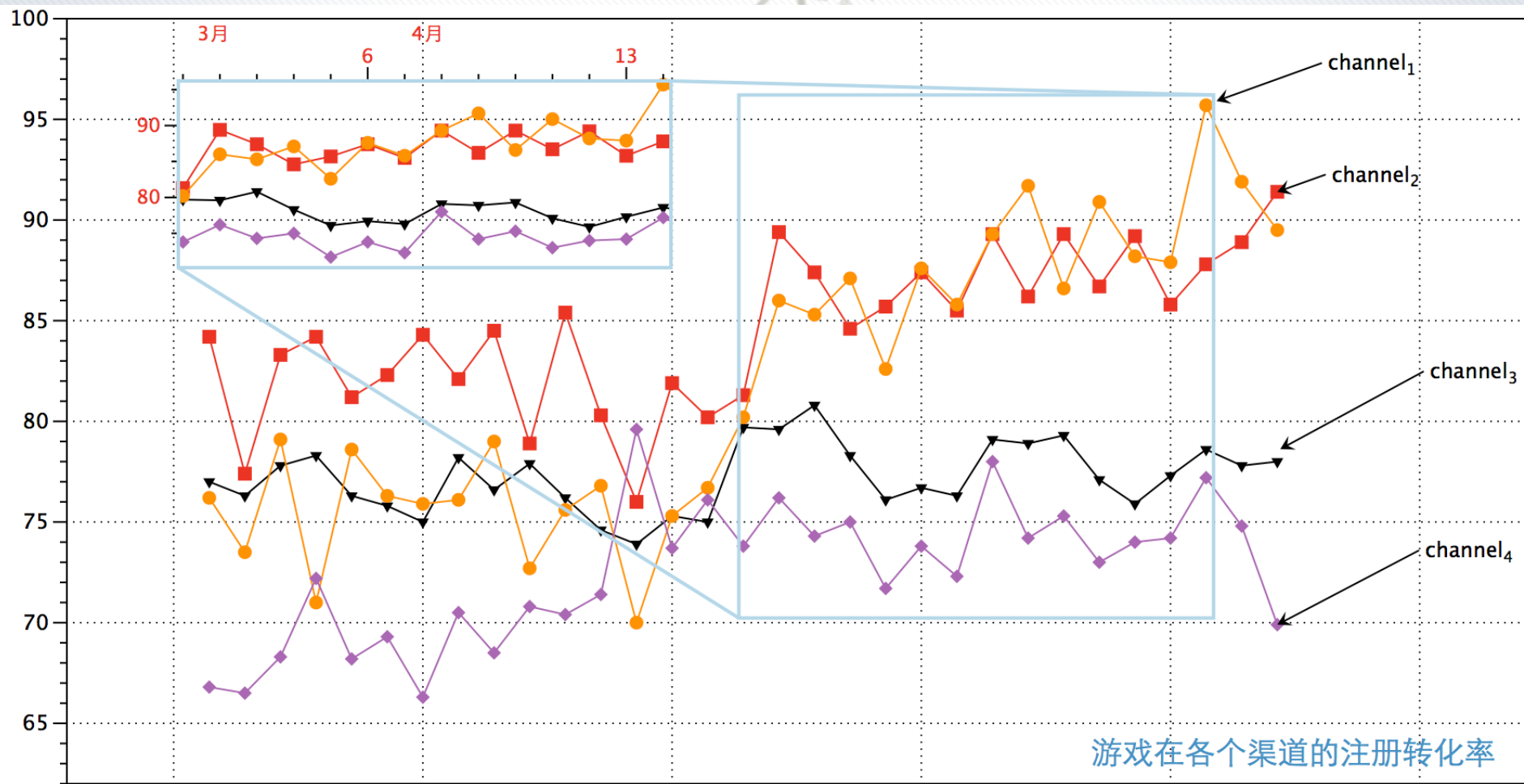
行业平均水平
28%

$\text{Revenue} = \text{DAU} * \text{ARPU} = (\text{DNU} + \text{DOU}) * \text{ARPPU} * \text{P\%}$

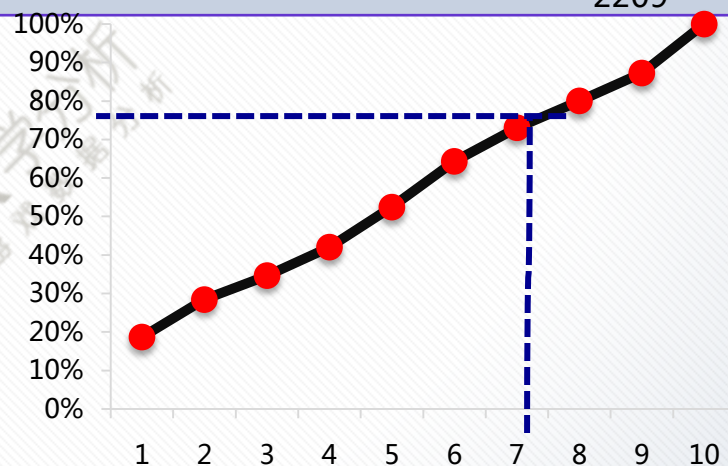
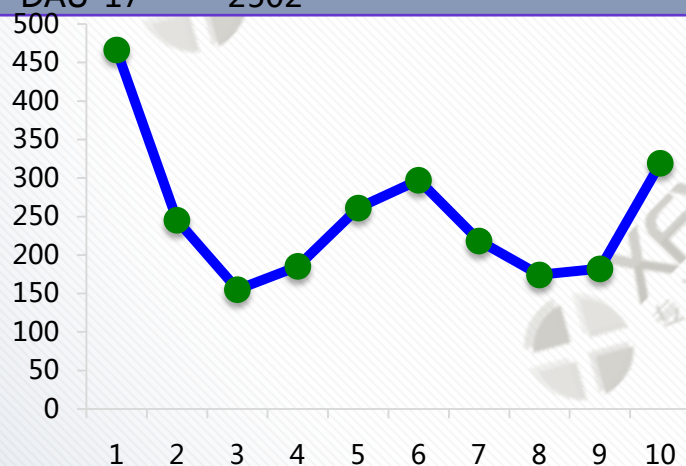
$\text{DNU} = \text{Activated} = \text{install\%} = \text{download\%}$

$\text{DOU} = \text{Retention of DNU}$

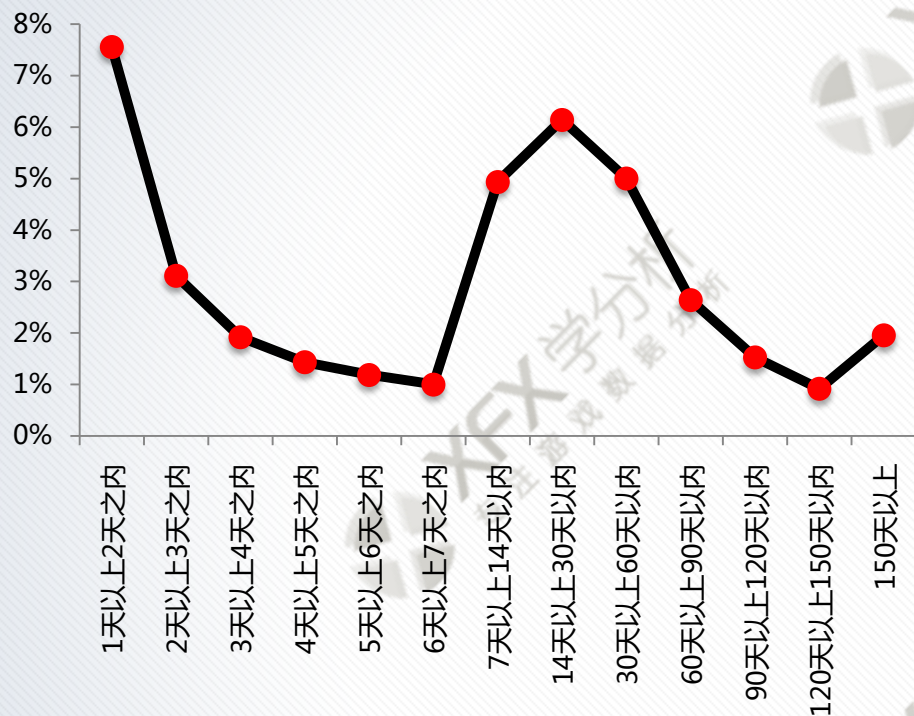
注册转化率



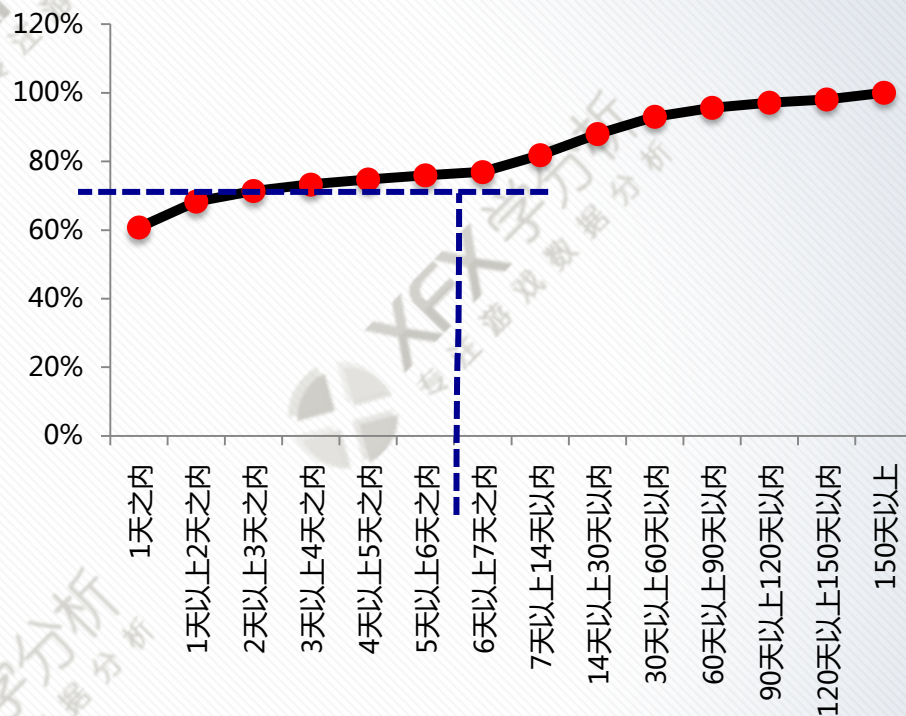
Users	Count	C-percent	Real-R	Predict-R	User	DNUIn	DNUn of Retention
DNU-17	466	18.63%	100%	100%	DNU-17	466	466
DNU16-1	245	28.42%	41.50%	43.22%	DNU-16	487	210
DNU15-2	155	34.61%	21.60%	25.34%	DNU-15	678	172
DNU14-3	185	42.01%	15.80%	18.70%	DNU-14	982	184
DNU13-4	261	52.44%	13.40%	14.20%	DNU-13	1258	179
DNU12-5	297	64.31%	11.20%	11.47%	DNU-12	1736	199
DNU11-6	218	73.02%	9.80%	11.19%	DNU-11	1763	197
DNU10-7	174	79.98%	8.20%	8.27%	DNU-10	1970	163
DNU9-8	182	87.25%	7.60%	7.17%	DNU-9	2136	153
DNU8-9	319	100%	6.60%	5.94%	DNU-8	4816	286
DAU-17	2502						2209



某日新增用户生命周期分布

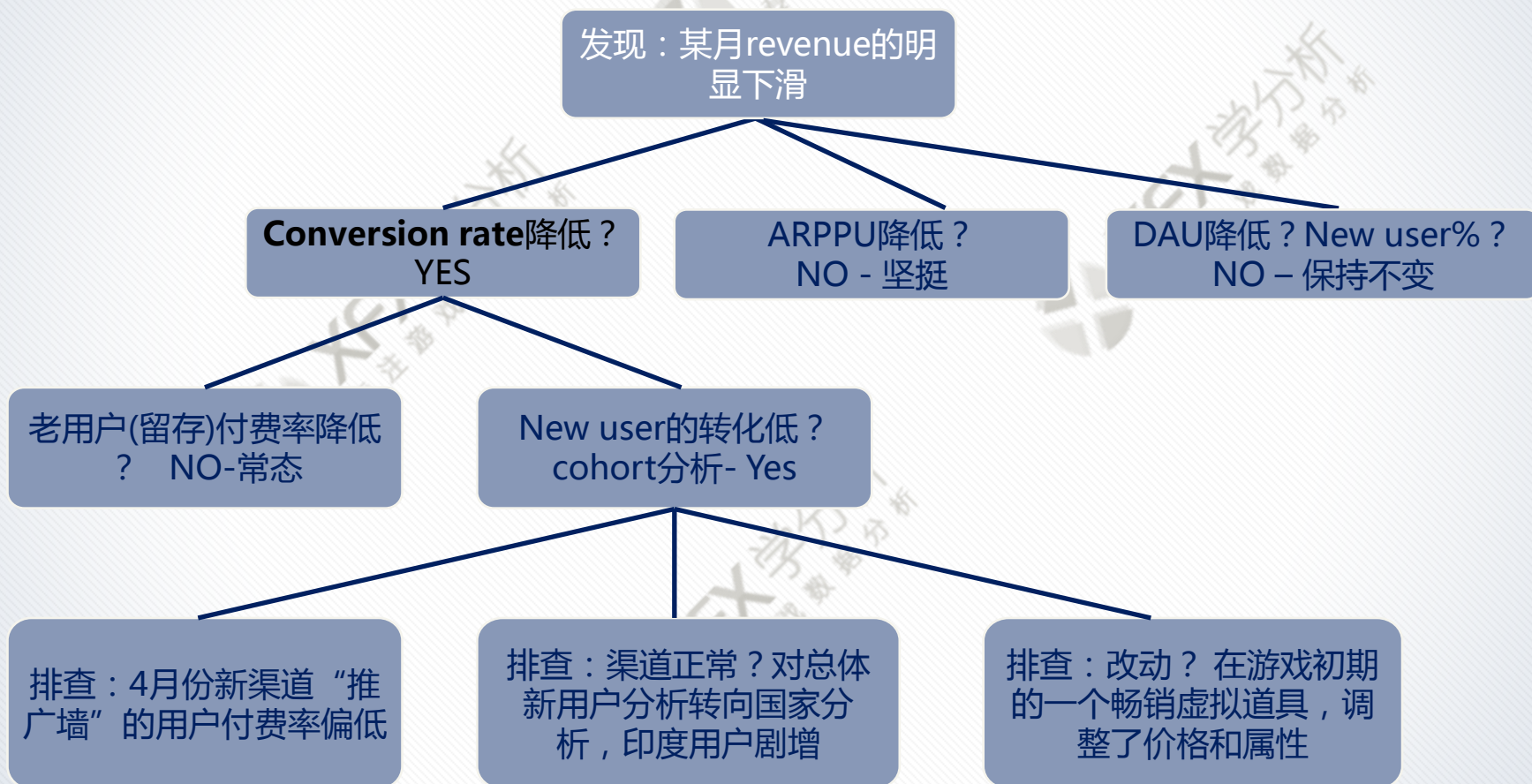


某日新增用户生命周期累计用户量



某日新增用户生命周期1日玩家占比60%
双周累计登陆7天玩家及每月累计登陆14日的玩家占比攀升较多
基本上80%玩家是7天内登陆6天以上

杜邦分析法





体验度 VS 便利度

(用户)感受(消费者体验好坏与否)与(产品)便利性(获得、购买产品的方便程度)



THANKS!



官网 / www.talkingdata.net

微博 / @TalkingData

微信 / TalkingData

服务支持 / support@tendcloud.com