

# 盈鱼ma数据营销系统，高效运营服务

产品名称	盈鱼ma数据营销系统，高效运营服务
公司名称	广州市数商云网络科技有限公司
价格	10000.00/1
规格参数	品牌:盈鱼ma 服务范围:全国 所在地区:广州
公司地址	广州市海珠区新港东路1068号中洲中心北塔6楼 全层
联系电话	020-85169797 18924322993

## 产品详情

随着数据时代的来临，以前的粗放式管理已不再适应潮流，我们需要进行精细化管理，特别是以C端为驱动运营模式，每一个运营的细节都离不开数据的支撑，互金行业也不例外，各大银行和互联网金融巨头也纷纷在抢占用户数据市场；

那么如何利用数据驱动运营增长呢？

### 一、搭建数据指标体系

首先我们要搭建一套比较完善的数据指标体系，其实搭建数据指标体系，就是在梳理我们的分析思路，很多人在做数据分析时，经常会不知道从哪方面入手，分析的内容和指标也会比较散乱，因此也会被人质疑分析结果是否正确；所以搭建一套完善数据运营指标体系是非常有必要的，它可以帮助我们理顺思路，确保数据分析结构体系化、数据分析维度的完整性以及为后续数据分析的开展指引方向；

## 二、如何设计数据指标体系

指标是连接问题和数据的纽带，只有选择合适的指标才能充分反映问题，一个好的指标是要可量化、易观测的；那么如何来搭建数据指标体系呢？我们可以通过一些营销的管理模型来设计数据指标体系，例如5W2H分析法、4P分析理论、用户生命周期、逻辑树分析法等。

当然相应的分析模型肯定要结合实际业务模式和分析目的来进行，没有业务逻辑的数据分析是不会产生任何价值的；例如，互金行业中的数据指标体系，我们可以根据用户生命周期来进行搭建；

数据指标体系设计完成后，我们就可以根据用户在不同阶段不同场景下，通过埋点事件来设计数据采集方案，这其实是通过业务驱动指标设计，再驱动数据收集的过程；

## 三、数据驱动运营增长

那获取到用户数据后，我们要如何应用数据，让数据产生价值呢，我们主要通过以下三方面来进行描述；

### 1、用数据优化运营策略

通过用户行为数据收集之后，我们就可以知道在运营活动当中，用户浏览注册下载绑卡投资的转化率是多少，每个产品页面浏览时长，浏览次数是多少，首投入数、投资金额等；但数据是要结合业务场景，进行汇总对比分析，才会有意义的，否则就仅仅是数字而已；

例如我们常见的漏斗分析法，当我们发现用户的投资转化率有30%，这样一看，转化率好像还挺高的，但如果我们跟其他类似产品相对比，跟同环节不同细分用户群相对比，发现其他类似产品或其他细分用户群的转化率是40%，我们才知道这环节上还有很大的优化空间在；

### 2、利用数据验证运营策略

在互联网产品运营当中，我们经常会遇到多个产品设计和运营方案的选择，甚至于界面按钮颜色一句文案的不同也会有争议，虽然相对于整个运营方案来说，这只是一个细节问题，但对于C端用户来说，往往就是细节决定一切，在这个信息泛滥的时代，往往争取的就是你能不能在进入用户的心里；这时我们可以采取A/B测试，在一切条件都相同的前提下，只有一个变量不同，利用数据来告诉我们那种方案比较可行，让数据来验证运营策略是否正确，降低试错成本；当然在进行A/B测试时，数据量和数据密度不要太低，以及要有足够的时间进行测试，不然是比较难得到统计结果的；

举个例子，蚂蚁财富app，在引导新用户转化为首投用户时，采取了进度条的展示形式，主要目的就是为了制造紧迫感，虽然是利用用户心理层面因素，但展现形式却有多种；

上面这两种进度条的设计，利用用户焦虑、恐慌的情绪，让用户觉得在不进行抢购就没有了；第二种则是利用用户大众心理，抢购的人数这么多，那自己是否也可以跟着试试看；这两种设计，各有其考虑的因素，很难说那种会比较好，这时候就可以使用A/B测试，让数据来进行验证。

### 3、利用数据指导运营策略

数据与数据之间都是有关联的，如果你不知道，那只是你还没有发现它们之间的关联关系而已，经典的数据分析案例莫过于沃尔玛啤酒和尿布的了，这个案例相信大家都有听说过的，当一个商业目标对多种行为、画像等信息有关联时，我们就可以通过数据挖掘手段进行数据建模，来预测用户的下一步行为，从而针对性的提出运营解决方案；

例如关于新用户流失严重问题，我们可以采取聚类算法，建立用户流失预测模型，通过数据刻画出流失用户的画像信息，有什么属性特征、行为特征以及流失周期是多长，这样我们可以更加准确的抓住具有潜在流失倾向的用户；

像互金行业，关于用户流失

预测模型，我们就可以从用户的投资行为、在投资金以及流失周期来进行构建；

从上面，我们可以看出预流失用户的行为倾向是：近期内无投资行为、有在投资金但想提现的用户，那针对这部分用户，我们就要采取一些留存激活策略了；

数据分析可以给我们提供有效信息，指导营销决策，但也不要迷信数据，要换位思考，这样数据才能发挥其真正价值。

### 【盈鱼MA

[www.yingyuma.com](http://www.yingyuma.com)】一个基于大数据驱动的自动化营销平台，致力于通过大数据技术，依托SaaS实现全链营销自动化，提升品牌营销效率，精细量化营销ROI，扩大销售效益。