

GrowinglyO

从 0 到 1 搭建数据运营体系

郭淑明 | GrowinglyO 业务增长负责人



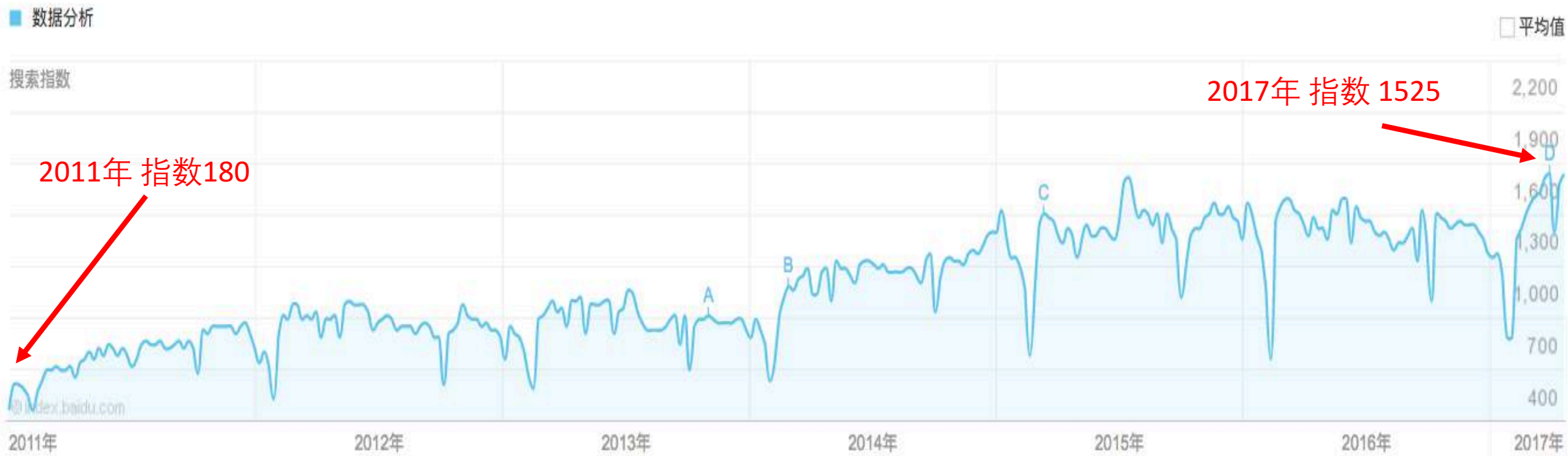
目录

- 0.背景：什么是数据运营？
- 1.数据规划
- 2.数据采集
- 3.数据分析
- 4.案例：如何提升落地页的转化率？



0.背景：什么是数据运营

0.1 运营的必备技能-数据分析



来源：百度指数

0.1 运营的必备技能-数据分析

职位描述:

A.内容运营

工作职责:

- 1、负责阅读类产品的基础内容运营工作，寻找并挑选优质内容，根据业务需求，响应热点事件，策划制作相关的内容专题；
- 2、完成内容模块的策划、落地以及复盘，根据热点策划营销方案并落地执行；
- 3、对书籍内容、原创内容质量进行把控，对内容建设提供想法和建议，并能跟进执行下去，持续优化；
- 4、以数据为导向，从运营角度推动产品优化和改进；
- 5、对数据进行分析，输出分析报告，提升运营效果。

任职条件:

B.产品运营

- 1.三年以上互联网行业产品经理工作经验，并可提供实际可用的产品案例，有线上营销思维/广告策划/活动策划类经验优先。
- 2.善于利用用户访谈、场景分析、用户画像、A/B Test及其他数据分析专业手段分析用户需求。
- 3.热爱互联网事业，重视产品用户体验，富有创新精神，对互联网发展具有敏锐的嗅觉；
- 4.熟悉互联网或软件产品整体实现过程，包括从需求设计、产品发布到持续改进；
- 5.有较丰富的产品规划方案编写经验，思维敏捷，富有创新精神，对数据变化敏感，具备良好的分析判断能力；
- 6.熟练掌握Axure RP，对细节有长期的、极致的追求；
- 7.熟练撰写相关设计文档、需求文档；
- 8.基本了解数据库及开发语言；

工作要求:

C.活动运营

- 1、全日制本科及以上学历，有3年以上线上活动运营策划等相关行业岗位工作背景；
- 2、抗压能力强，适应高强度、快节奏的工作方式，对待工作责任心强；
- 3、扎实的文案功底；能够快速输出适合各个推广媒介的传播文案，提升活动传播效果；
- 4、快速的执行力；能够紧跟时事热点，打造备受用户关注的话题和活动内容，快速推动活动进度；
- 5、创新的活动思维；对活动形式、推广媒介等有丰富、创新的想法；
- 6、敏感的数据嗅觉；能够从数据中找到问题、解决问题，具备基本的互联网数据分析能力。

任职资格

D.用户运营

- 1、本科以上学历，熟练掌握Powerpoint, Excel等办公软件；
- 2、具有应用案例系统性思考能力，良好的沟通协调能力和项目管理能力。优秀的商业分析能力、敏锐的数据洞察力；
- 3、具备良好的沟通协调能力和敏锐快捷的市场反应能力、良好的时间管理及组织能力；
- 4、3年以上行业工作经验，具备行业研究咨询、战略管理经验者优先；
- 5、有互联网企业项目经验或工作经验，熟悉互联网公司产品、市场、人力和财务模式的优先

0.2 数据运营是做什么的？



seg	freg
数据分析	106
分析报告	26
提供数据	24
数据报表	12
解决方案	12
分公司	11
及时发现	10
指标体系	10
业务部门	9
转化率	9
数据库	7
数据挖掘	7
深入分析	7
定位问题	6
市场推广	6
数据模型	6

0.3 数据运营的三大层次



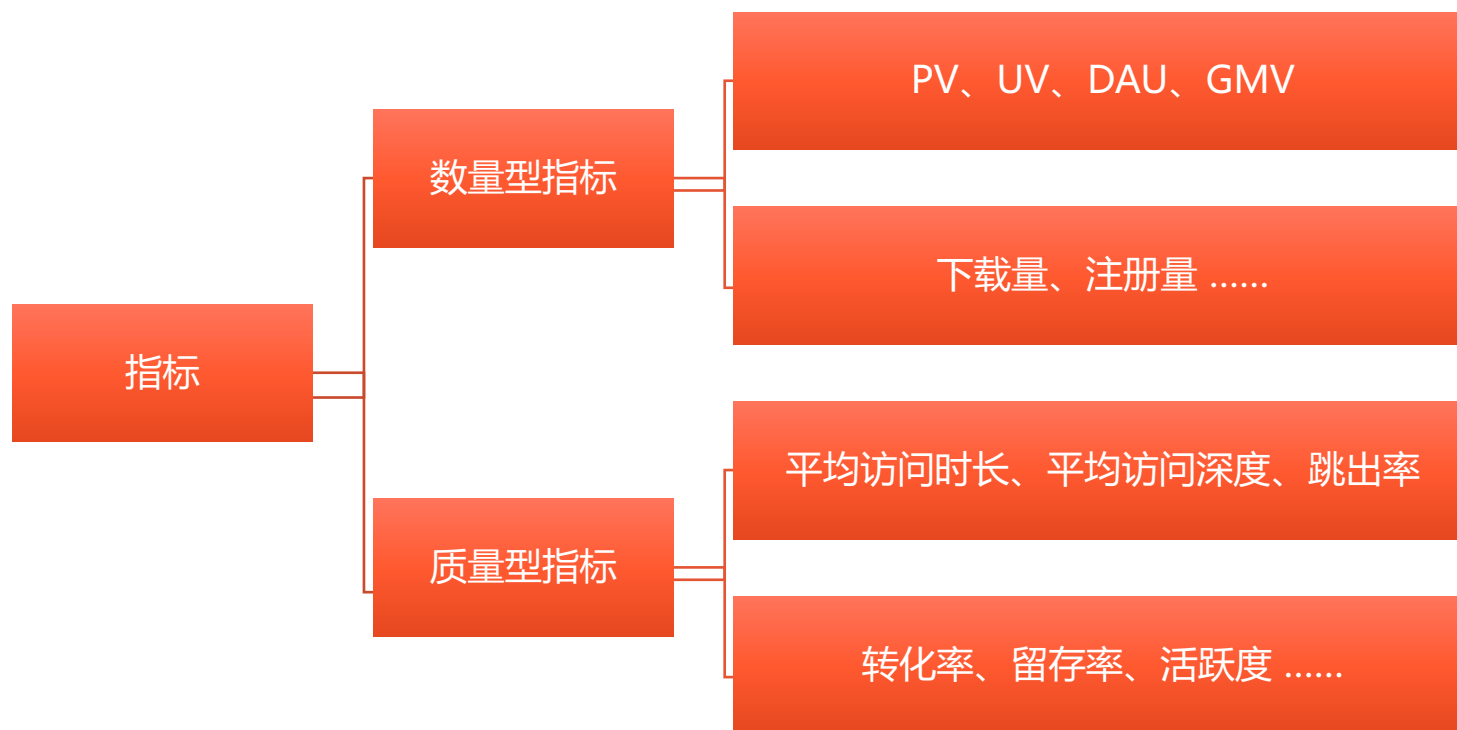
- 数据规划：收集整理数据需求，搭建数据指标体系；
- 数据采集：采集业务数据，提供数据报表；
- 数据分析：分析业务数据，定位问题；提供数据分析报告，提出解决方案。



1.数据规划

1.1 指标体系

- 指标 (index) , 也称度量 (measure) , 用来量化运营的效果。





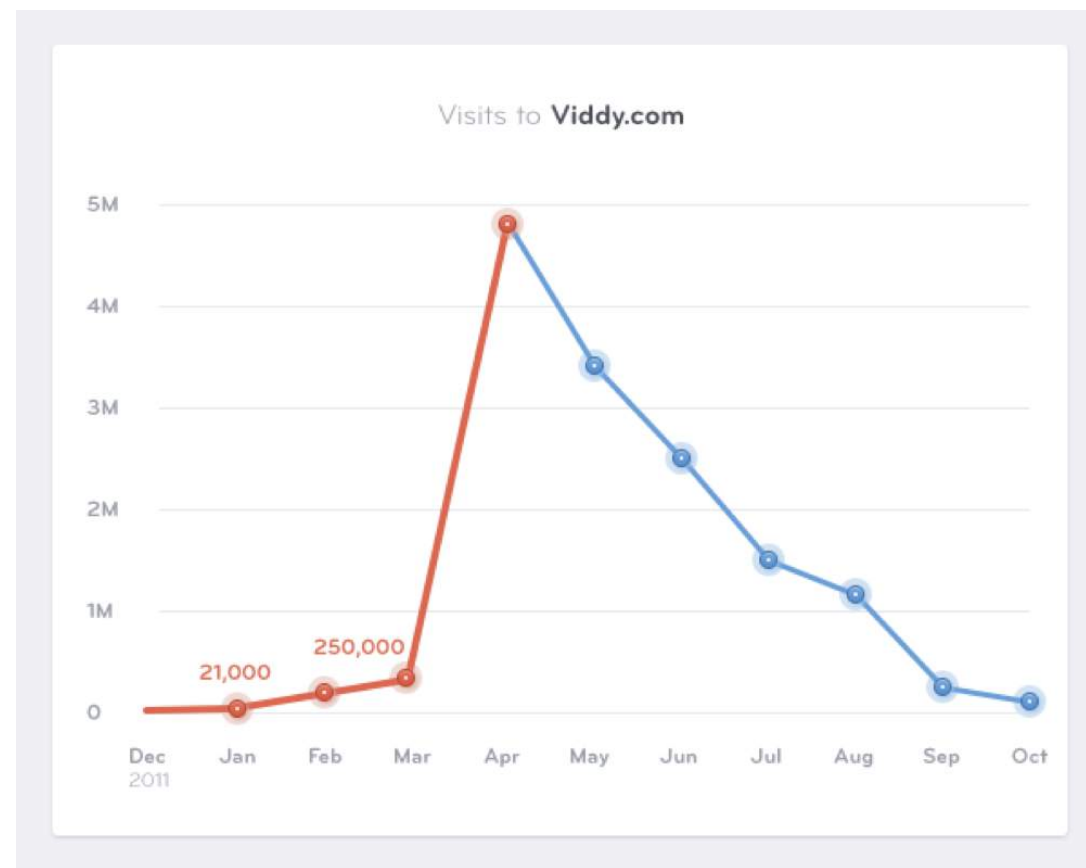
1.1.1 如何选择核心指标

- OMTM (One Metric That Matters) 唯一重要的指标，也称为北极星指标。
- 选择 OMTM 的四大标准：
 - 和商业目标紧密结合
 - 反映客户的价值需求
 - 指标简单易懂
 - 能够计算汇总

1.1.1 如何选择核心指标



2012年上半年访问量**飙升**



2012年下半年访问量**暴跌**

1.1.2 如何规划你的指标体系

GrowingIO 联系电话: 010-53935651

增长黑客手册：如何用数据驱动增长

第一本系统介绍增长黑客能力的手册

不同于市场上已有的案例汇总书籍，这是第一本系统介绍增长黑客能力的手册，覆盖基础知识、进阶能力和团队搭建。

具体包括：

- 什么是增长黑客？
- 如何成为一名增长黑客？
- 增长黑客必备的8种能力
- 增长黑客最喜欢的9种工具
- 增长黑客经典的10大案例剖析
- 如何组建增长团队
-



Dropbox 500%的增长、Facebook 数据驱动的秘密都在这里了，赶快下载吧！

开始下载电子书

姓名

手机号

短信验证码 获取验证码

工作邮箱

公司名称

你的职位

完成

版权所有 © 北京易数科技有限公司 — 京ICP备15038330号

GrowingIO 010-53935651

增长黑客手册：如何用数据驱动增长

第一本系统介绍增长黑客能力的手册

不同于市场上已有的案例汇总书籍，这是第一本系统介绍增长黑客能力的手册，覆盖基础知识、进阶能力和团队搭建。

具体包括：

- 什么是增长黑客？
- 如何成为一名增长黑客？
- 增长黑客必备的8种能力
- 增长黑客最喜欢的9种工具
- 增长黑客经典的10大案例剖析
- 如何组建增长团队
-



Dropbox 500%的增长、Facebook 数据驱动的秘密都在这里了，赶快下载吧！

开始下载电子书

姓名

手机号

短信验证码 获取验证码

工作邮箱

公司名称

你的职位

完成

版权所有 © 北京易数科技有限公司 — 京ICP备15038330号

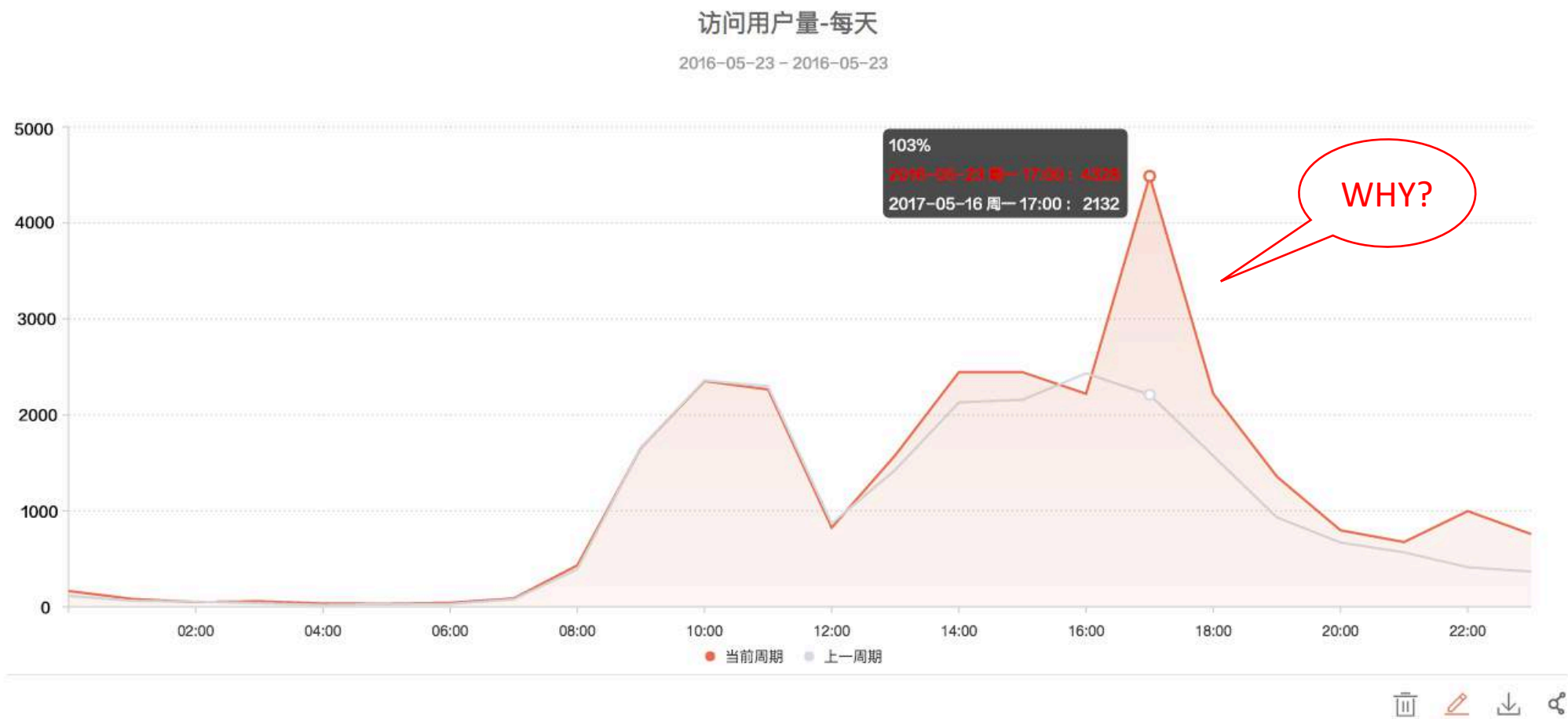
<https://www.growingio.com/growth-hacker>

1.1.2 如何规划你的指标体系

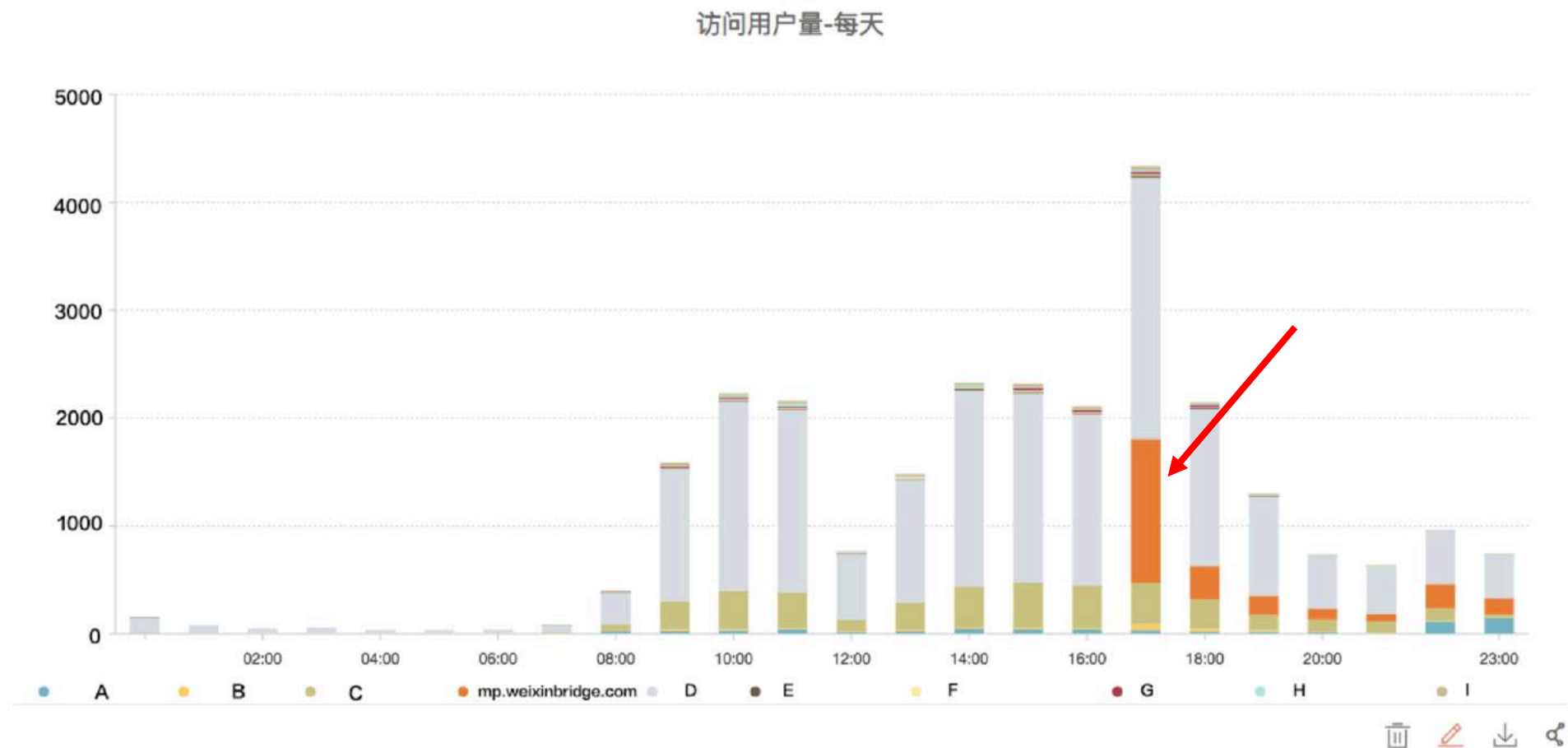


- 需求：对页面进行数据分析，提高电子书下载量；
- 事件：用户下载电子书是系列事件的最终结果，包括点击推广链接、访问下载页、开始填写信息、填写信息完成下载。
- 指标：下载量 = 访问流量 * CTA 点击率 * 注册转化率

1.2.1 为什么要多维度分析

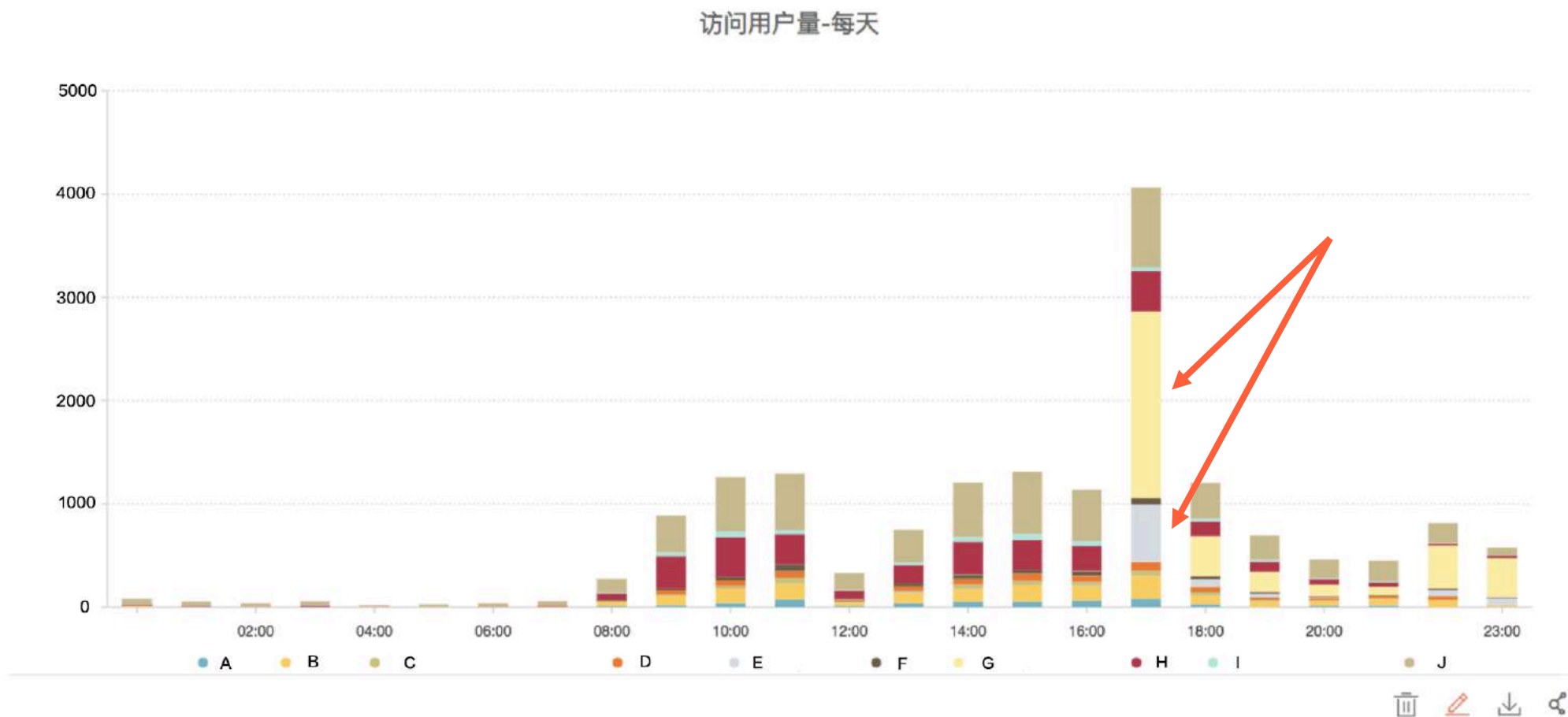


1.2.1 为什么要多维度分析



按照 #访问来源# 维度拆解访问流量

1.2.1 为什么要多维度分析



按照 #落地页面# 维度拆解访问流量



1.2.2 维度体系

- 维度 (dimension) 是用来对指标进行细分的属性。

维度类别	具体为度
人口属性	性别、年龄、职业、爱好、城市、地区、国家
设备属性	平台、设备品牌、设备型号、屏幕大小、浏览器类型、屏幕方向
流量属性	访问来源、广告来源、广告内容、搜索词、页面来源
行为属性	活跃度、是否注册、是否下单、新用户/老用户

1.2.3 如何选择分析维度

- **优先考虑** 可能对指标产生影响的维度；
- **尽量记录** 全面的、多维度的数据。



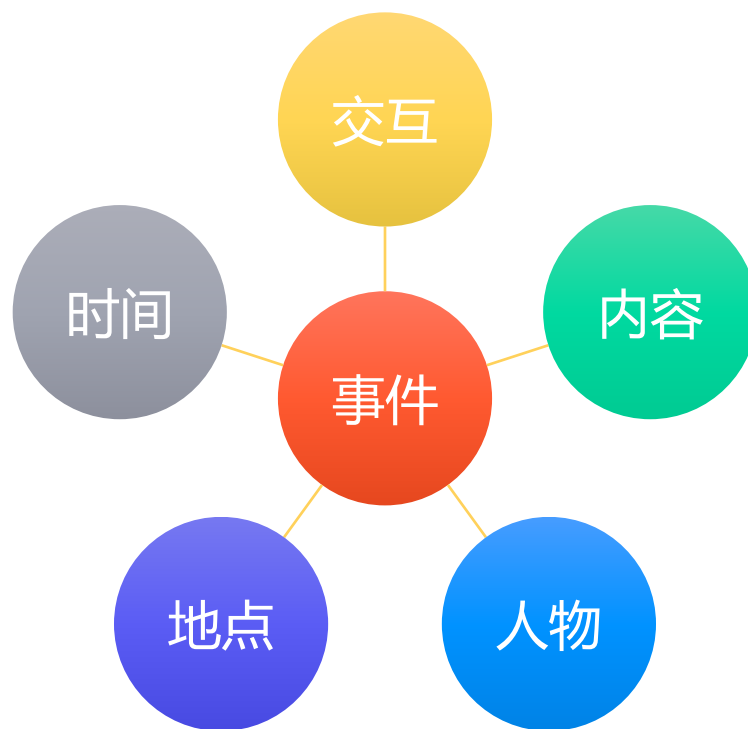
2.数据采集

2.1 我们要采集哪些数据？

- 互联网上半场 → 互联网下半场
- 粗放式运营 → 精益化运营
- 流量数据 → 用户行为数据

2.1 我们要采集哪些数据？

- 用户行为是由一个一个事件（event）组成的。



2.2 数据采集



2.2.1 代码埋点

```
</div><!--end footer -->
</div><!--end footer wrapper -->
```

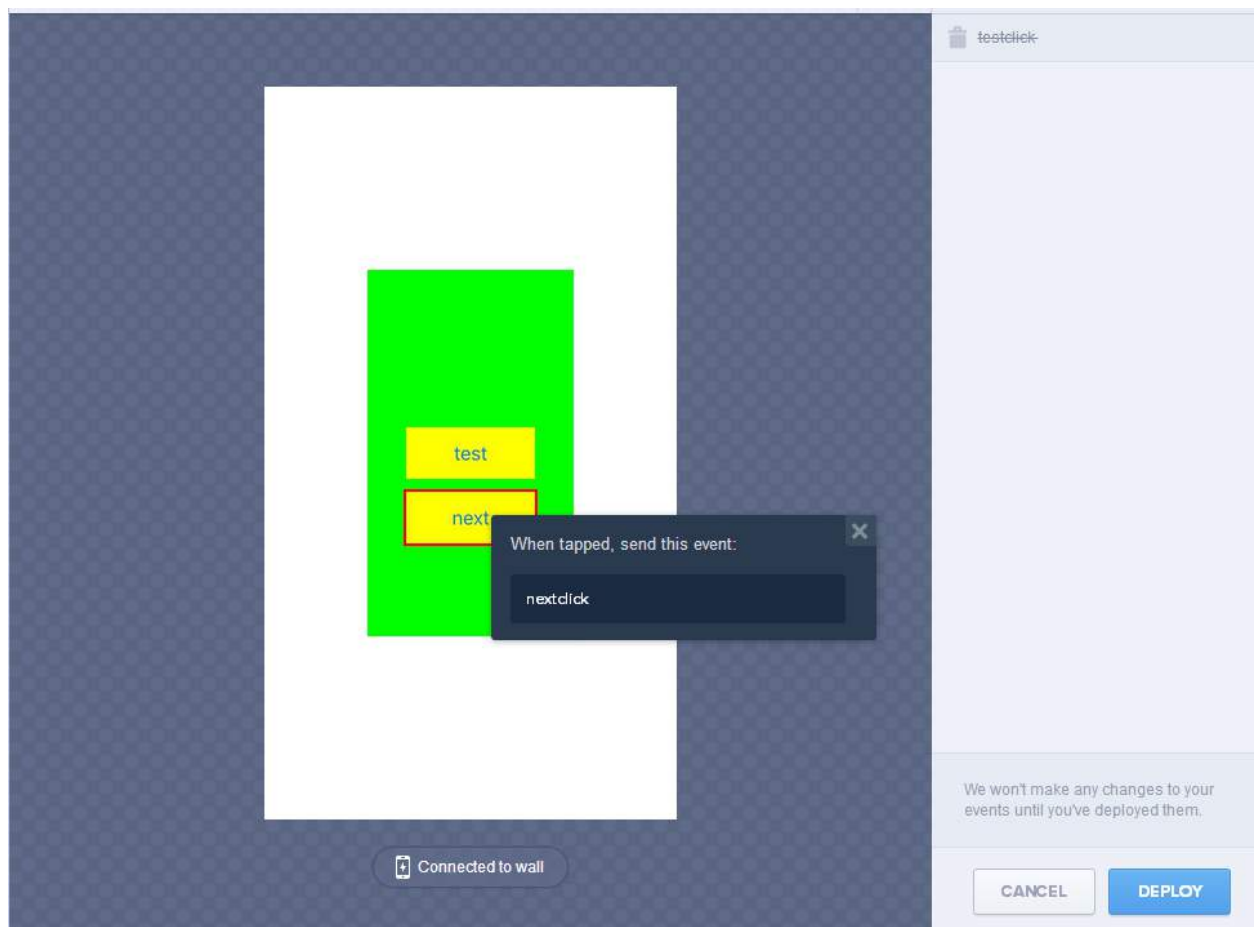
```
<script type="text/javascript" src="https://static.hsstatic.net/content_shared_assets/static-1.4040/js/public_common.js"></script>
```

```
<!-- Start of HubSpot Analytics Code -->
<script type="text/javascript">
var _hsq = _hsq || [];
_hsq.push(["setContentType", "landing-page"]);
_hsq.push(["setCanonicalUrl", "https://www.hubspot.com"]);
_hsq.push(["setPageId", "4468719972"]);
_hsq.push(["setContentMetadata", {
  "contentPageId": 4468719972,
  "legacyPageId": "4468719972",
  "contentGroupId": null,
  "abTestId": 4820176347,
  "languageVariantId": 4468719972,
  "languageCode": null
}]);
_hsq.push(["setTargetedContentMetadata", []]);
</script>
```

```
<script type="text/javascript" id="hs-script-loader" async defer src="//js.hs-scripts.com/53.js"></script>
<!-- End of HubSpot Analytics Code -->
```

```
<script type="text/javascript">
var hsVars = {
```

2.2.2 可视化埋点



来源：简书@秦砖

2.2.3 无埋点

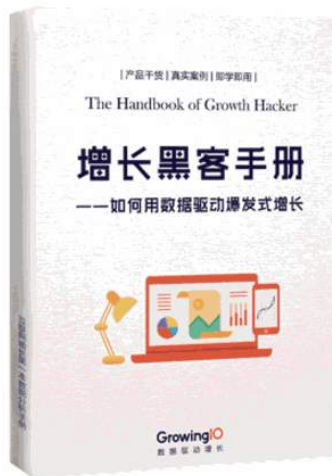
增长黑客手册：如何用数据驱动增长

第一本系统介绍增长黑客能力的手册

不同于市场上已有的案例汇总书籍，这是第一本系统介绍增长黑客能力的手册，覆盖基础知识、进阶能力和团队搭建。

具体包括：

- 什么是增长黑客？
- 如何成为一名增长黑客？
- 增长黑客必备的8种能力
- 增长黑客最喜欢的9种工具
- 增长黑客经典的10大案例剖析
- 如何组建增长团队
-



Dropbox 500%的增长、Facebook 数据驱动的秘密都在这里了，赶快下载吧！

开始下载电子书

姓名

手机号

短信验证码

工作邮箱

公司名称

你的职位



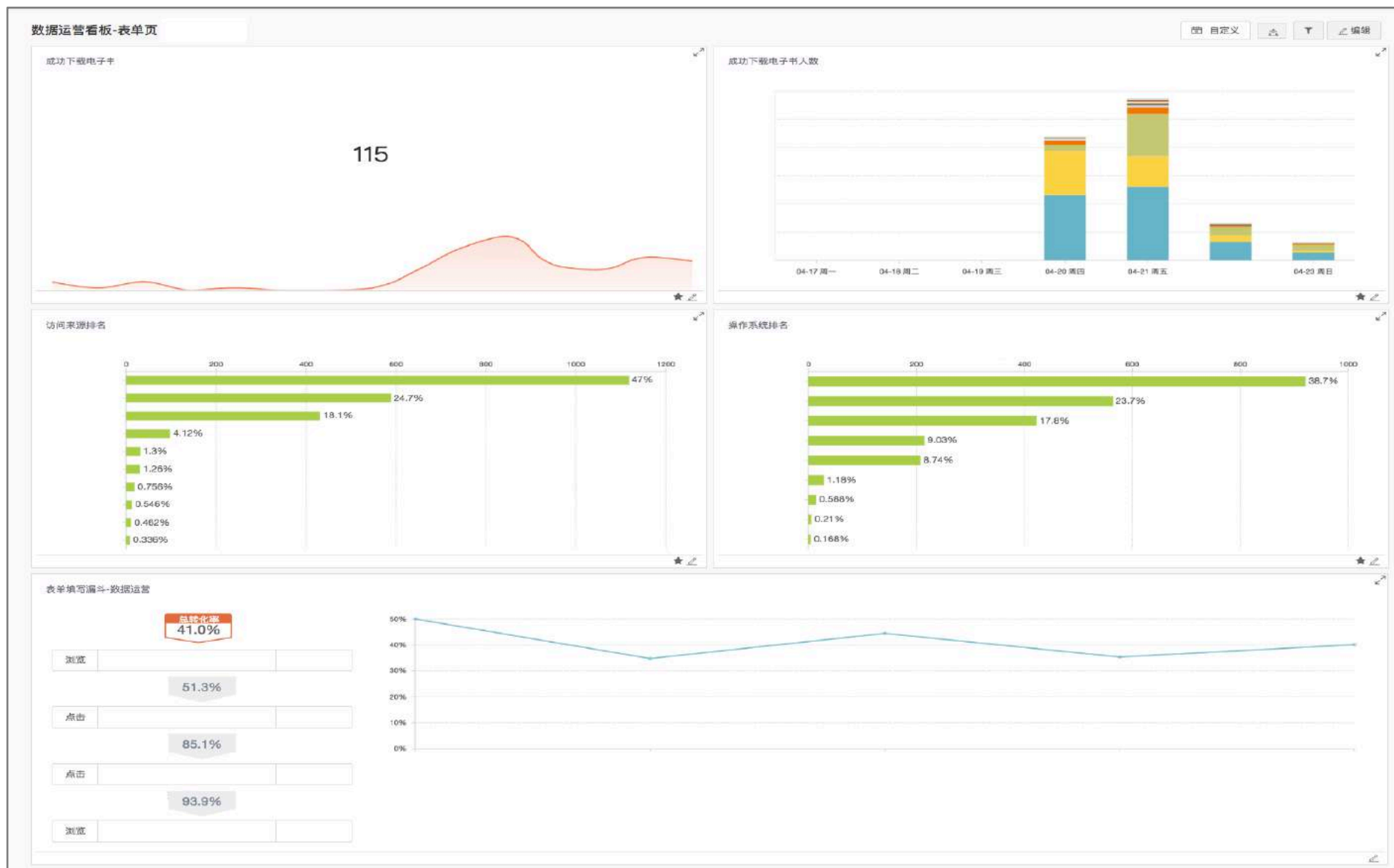
2.3 数据可视化

- 数据可视化在运营应用中的主要形式包括：
 - 图表
 - 图形
 - 数据看板

- 数据看板（Dashboard）：

将关键业务指标（KPI）和相关数据指标显示在一个面板中，以可视化图形的方式展现出来。

2.3 数据可视化





3. 数据分析

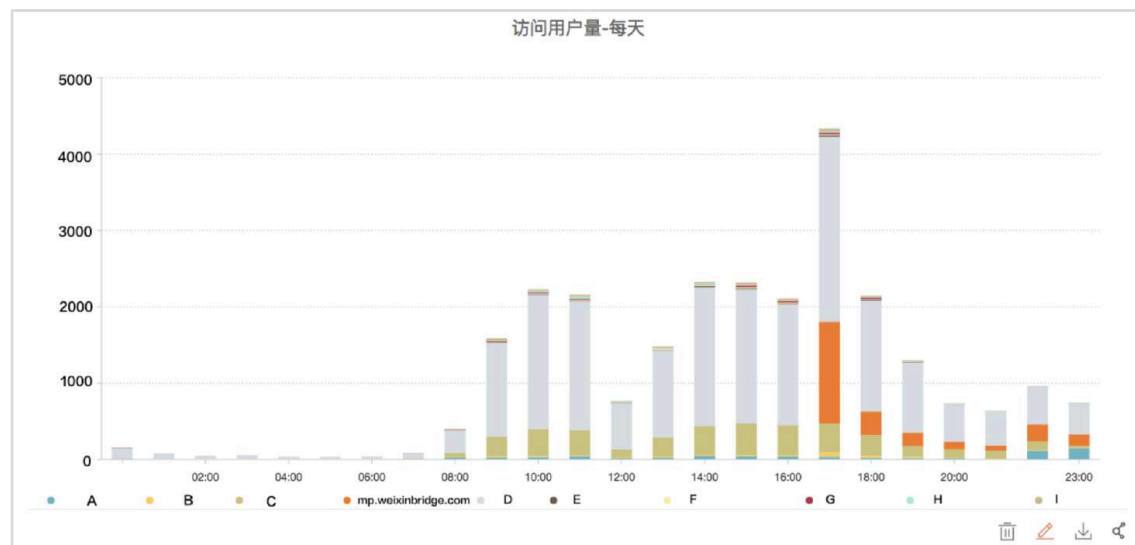


3.1 数据分析方法

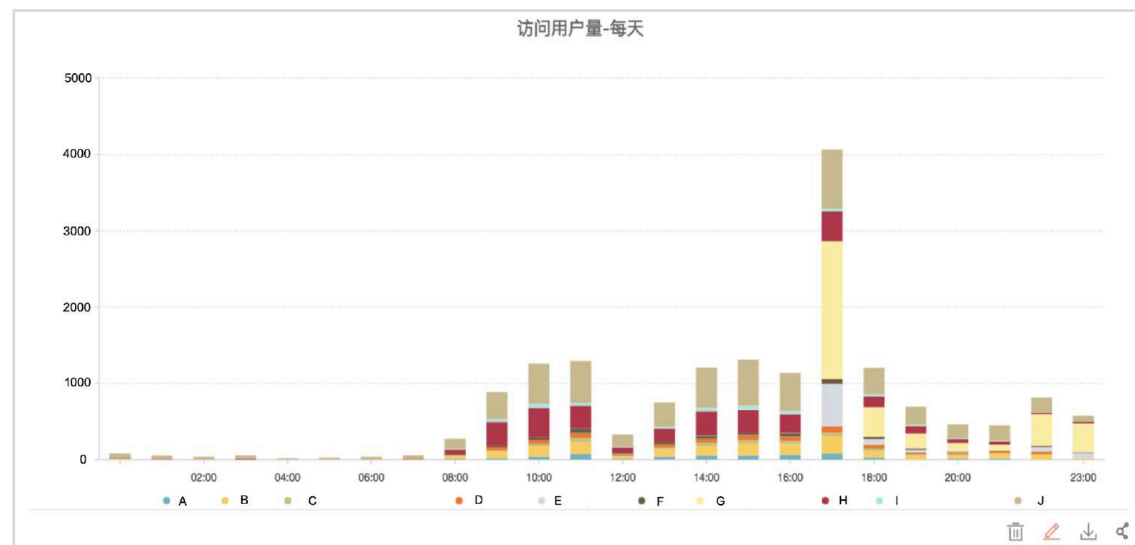
序号	分析方法	运用场景
1	流量标记·UTM	广告投放、对外推广
2	维度细分	问题下钻
3	转化漏斗	转化过程
4	留存曲线	用户留存分析
5	魔法数字	用户留存分析
6	用户分群/用户画像	用户细分、精准营销
7	用户细查	用户研究、产品研究
8	热（力）图	用户产品访问偏好
9	数学建模	预测分析、精准营销
10	A/B 测试	产品、运营优化

3.1.1 维度细分

- 分而析之，数据分析的核心方法。

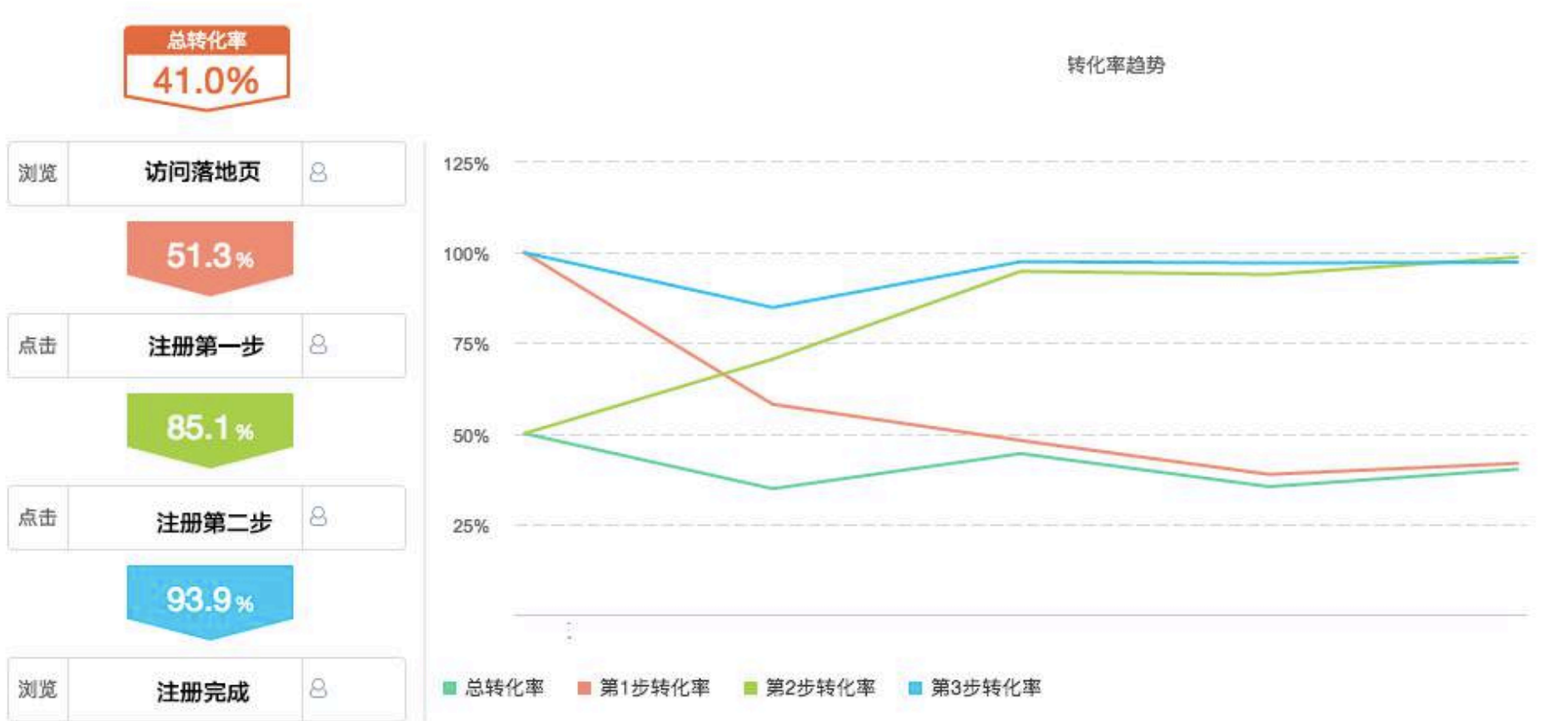


按照 #访问来源# 维度拆解访问流量



按照 #访问来源# 维度拆解访问流量

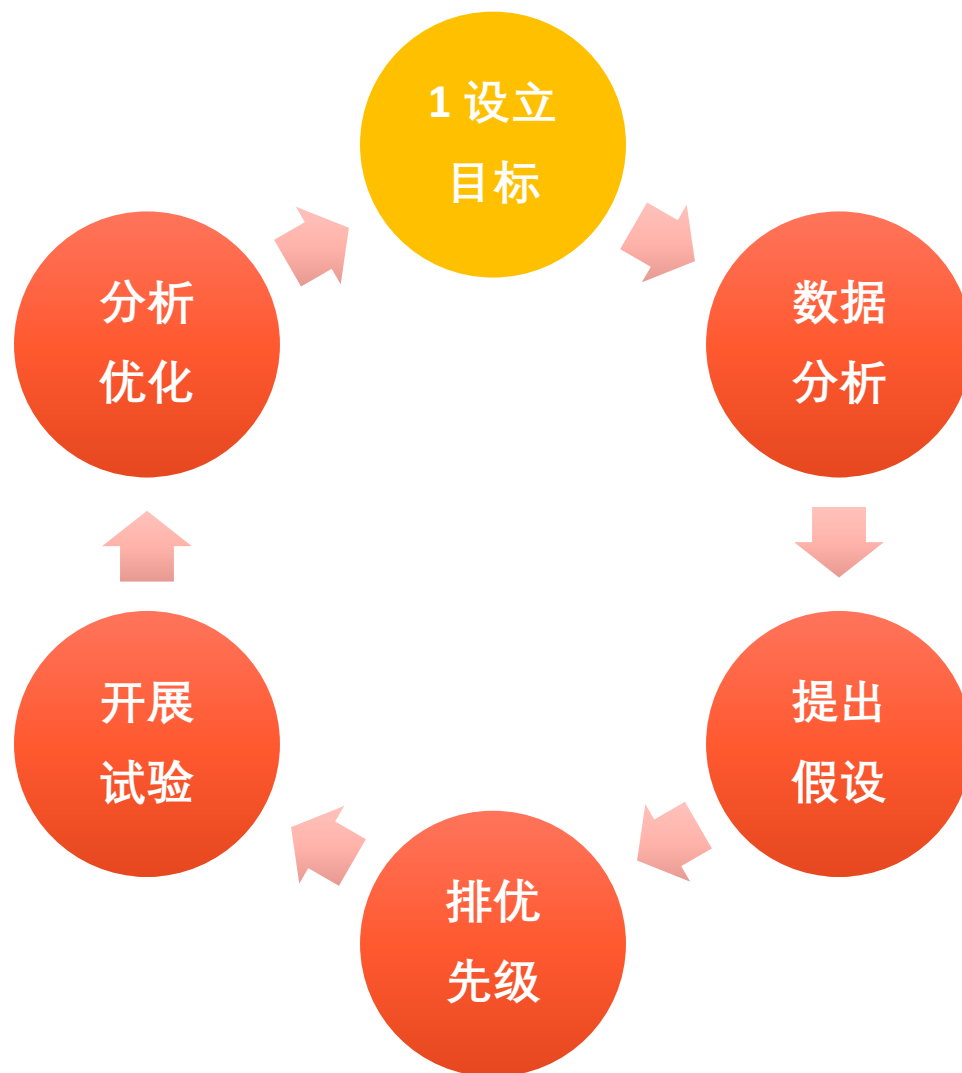
3.1.2 漏斗分析



3.1.3 热图



3.2 数据驱动





4.案例：如何提升落地页的转化率？

4.0 背景：内容专题页面如何运营？



GrowingIO

下载增长手册 | 免费试用

什么是 Growth Hacker ?

Growth Hacker (增长黑客) 是市场营销、产品研发、数据分析三个角色的聚合。Growth Hacker (增长黑客) 这一群体将增长作为唯一的目标, 他们以最快的方法、最低的成本、最高效的手段获取大量的增长。

Growth Hacker 可以帮您做什么 ?



4.0.1 专题落地页数据规划

- OMTM：电子书下载量：
- 拆解指标：
 - 访问用户量
 - 下载电子书 Click-Through-Rate
 - 填写表单转化率
- 下载量 = 访问用户量 * CTR * 表单转化率



4.0.2 专题落地页数据采集 & 可视化

网站访问用户量 (User) - 今天

310 ▼ 16.86%

免费试用 Click-Through-Rate - 今天

0.437 ▼ 15.2%

注册转化率 - 今天

0.241 ▼ 34.9%

下载量 - 今天

21 ▼ 74.62%

网站访问用户量 (User) ▲ 37.62%

4470



免费试用 Click-Through-Rate ▼ 5.53%

0.247



注册转化率

0.281



下载量

344 ▲ 28.36%

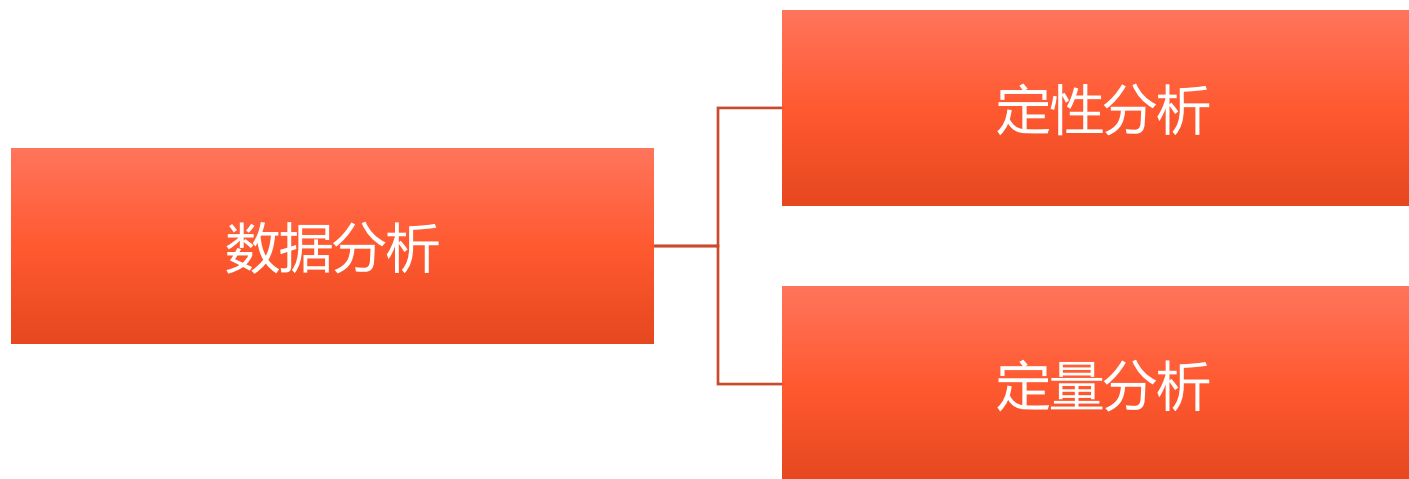




4.1 设立目标

- 落地页的两种类型：点击落地页、线索产生落地页
- 点击落地页：起流量分发的作用，为线索产生落地页提供流量
- 目标：【下载电子书】点击率

4.2 分析现状





4.2.1 数据分析-定性分析

- 主要方法：访谈调研、使用调研
- 分析结论：
 - (1) 页面主色调太淡，不够鲜艳，文字和背景对比不突出；
 - (2) 文字信息排版太稀疏，一个页面看完需要多次下拉。



原始设计图



热图上半段



热图下半段



4.2.2 数据分析-定量分析

- 基准指标 (Benchmark) 的衡量：
 - 落地页跳出率 0.36
 - 【下载电子书】点击率 0.48



4.3 提出假设

1. 更换落地页背景色，有助于降低跳出率；
2. 增加更多的【下载电子书】按钮，有助于提升点击率；
3. 将电子书图片添加链接，有助于提升转化率；
4. 减少页面空白，增加信息密度，有助于提升转化率。



4.4 排优先级

- ICE 评估模型
 - Impact (影响力)
 - Confidence (自信心)
 - Ease (难易程度)



4.4 排优先级

- 评估后的优先级：
 - (1) 将落地页背景颜色换成主页色调
 - (2) 新增2个【下载电子书】的banner
 - (3) 给电子书图片添加跳转链接
 - (4) 压缩空白，增加信息密度

4.5 开展试验 (1)



试验前



试验后

4.6 分析优化（1）

	跳出率	转化率
实验前	0.36	0.48
试验后	0.12	0.61

4.5 开展试验 (2)



实验前



实验后

4.6 分析优化（2）

	跳出率	转化率
实验前	0.12	0.61
试验后	0.13	0.83



4.6 分析优化

试验1

实验前，跳出率0.36；试验后，跳出率0.12

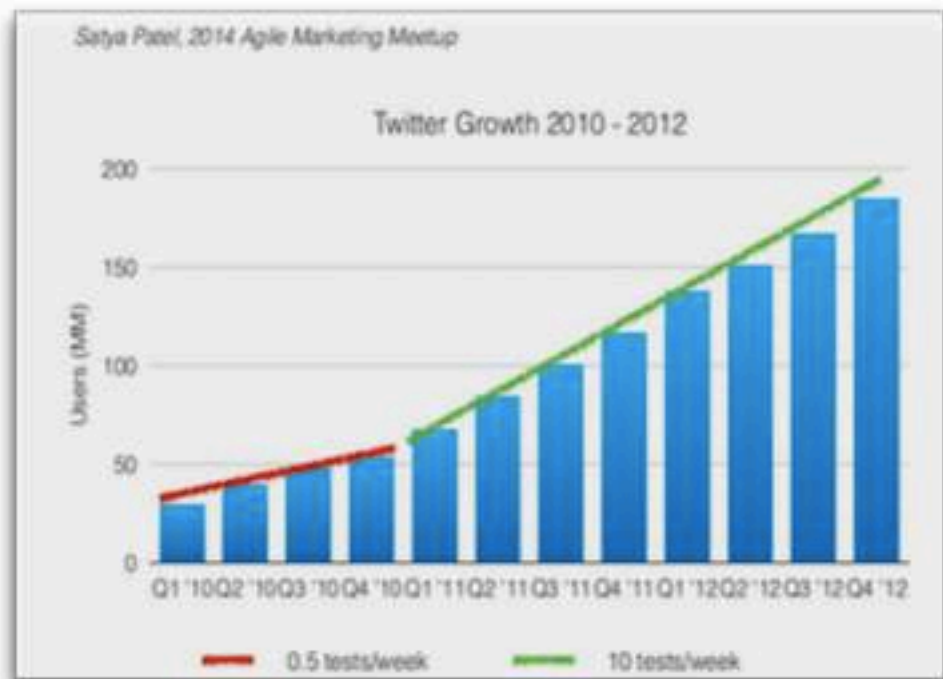
试验2

实验前，点击率0.61；试验后，点击率0.83

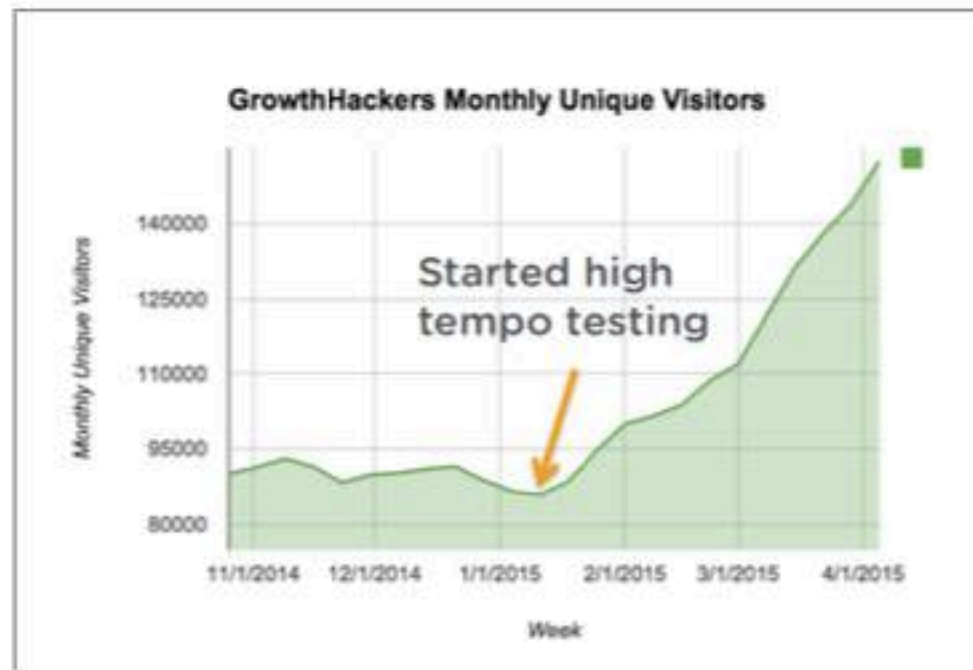
多次试验

总体转化率提升 124%

试验越快，增长越快



Twitter boosts testing tempo 20X



GH boosts testing tempo 10X

总结

- 数据运营越来越重要，数据分析正在成为运营的必备技能；
- 数据运营的3大层次：数据规划、数据采集、数据分析；
- 数据驱动的6大步骤：明确目标-数据分析-提出假设
-排优先级-开展试验-分析优化

GrowingIO - 用户行为数据分析产品



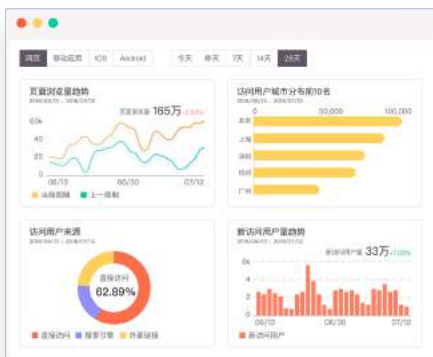
无埋点



自定义



可视化



数据看板



分析服务

GrowingIO