

GrowingIO

用数据驱动企业增长

增长公开课 NO.32

深度解析数据看板的 搭建和应用





目录

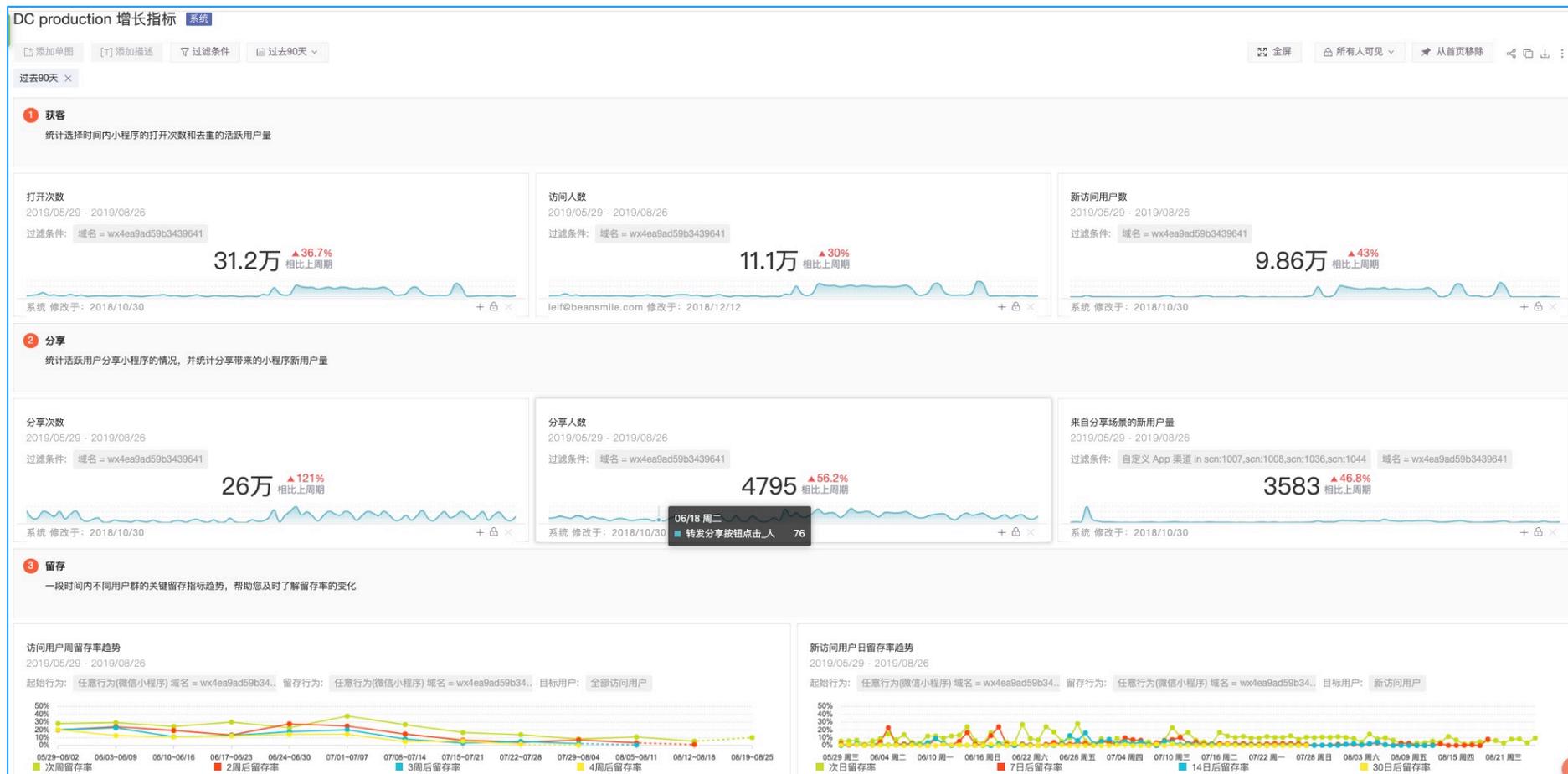
- 什么是看板
- 如何搭建一个好的看板
- 看板的分类及案例分析
 - 战略看板
 - 分析看板
 - 运营看板
- 总结

什么是看板

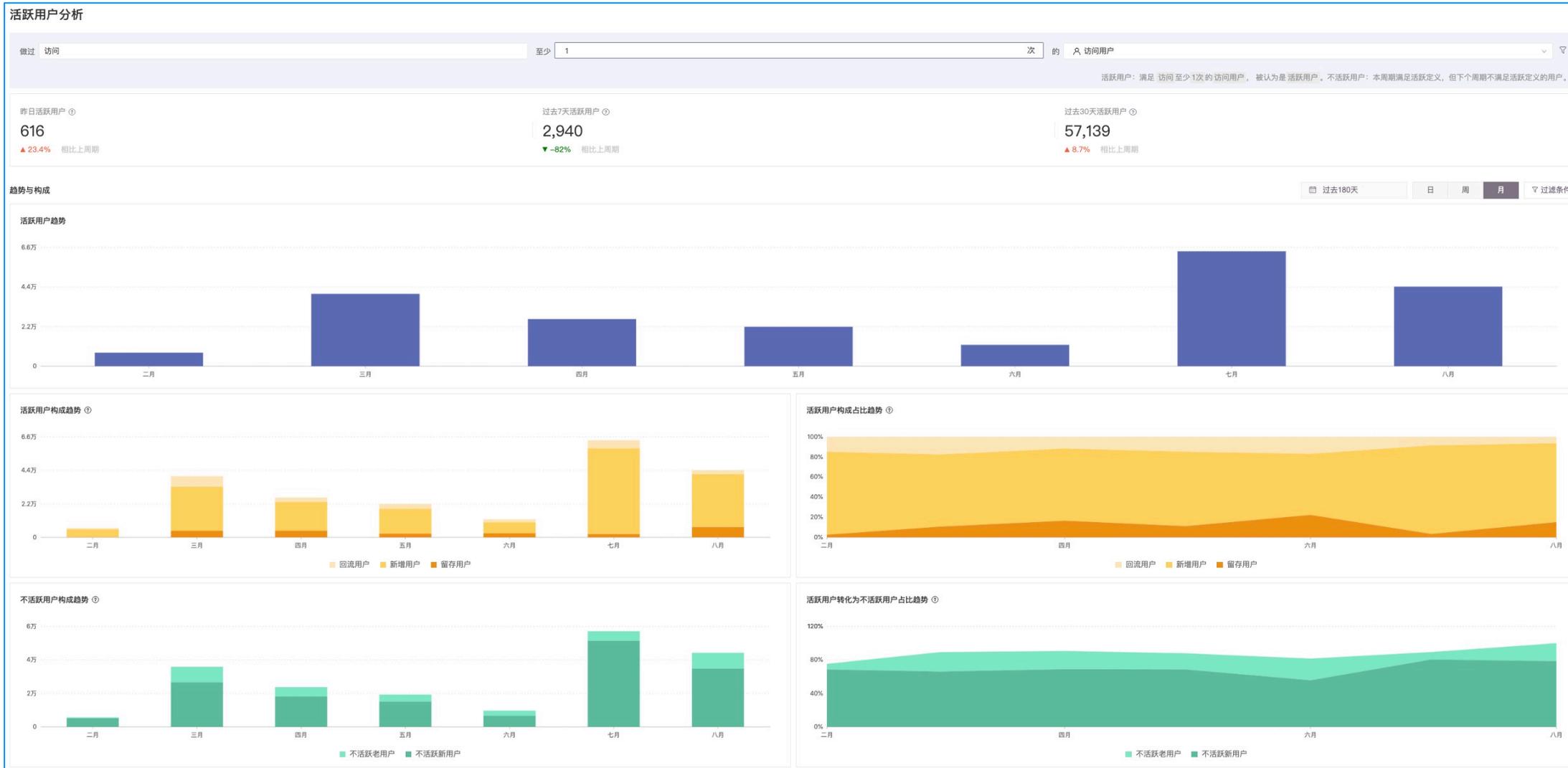
- 看板是一种监控核心业务状态的可视化工具，主要用于商业交流。



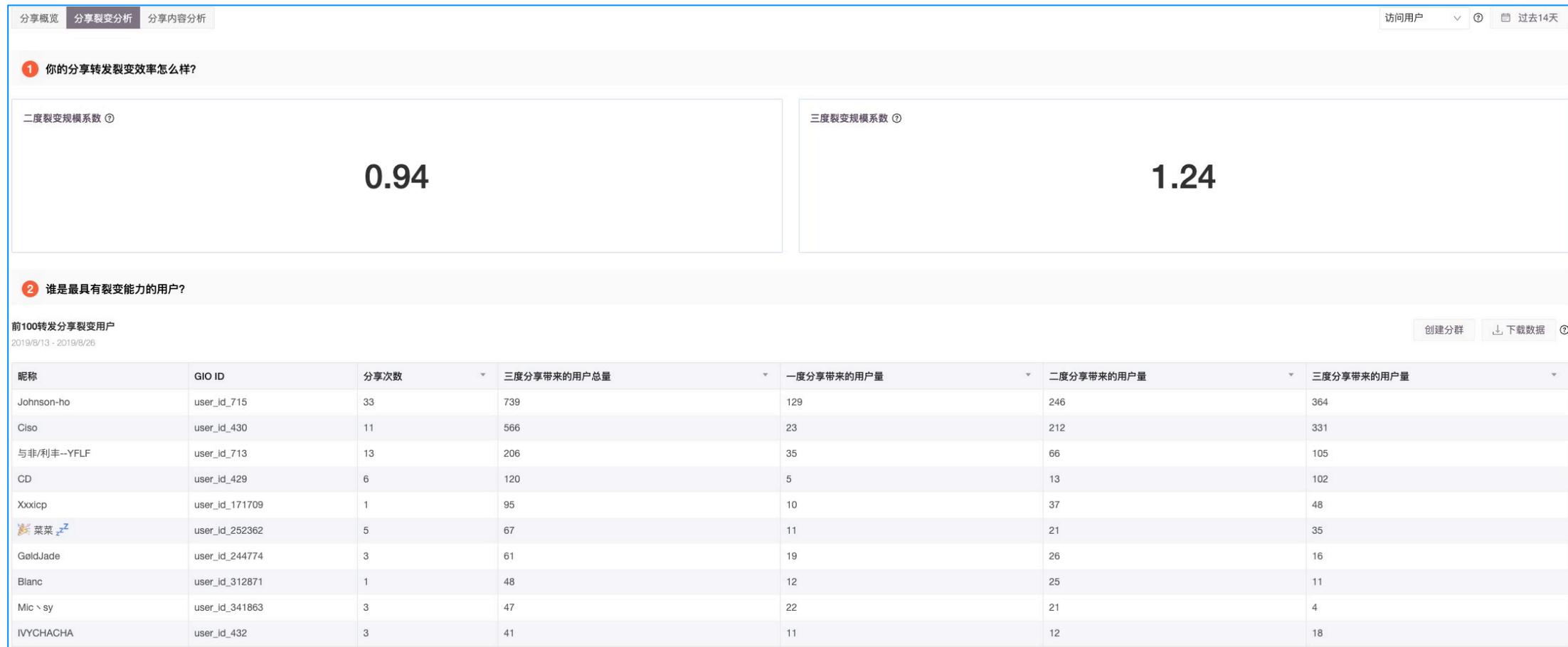
常见看板示例



常见看板示例



常见看板示例





看板在公司里的三大应用场景

	监控	分析	协作
目标	向员工传达业务进程与趋势	找到趋势，异常的原因	采取行动
构成元素	大屏 预警 实时	下钻， 拆解， 时间对比， 分群， 分组， 样本研究	设立目标 进行注释 结果分享 数据更新



看板使用者往往遇到什么问题？

数据割裂：

- 需要看的信息散落在好几个不同的看板里。

数据太多，信息太少：

- 看板呈现了很多数据，但是发现不了规律，找不到趋势，也看不到洞察。

数据太慢：

- 看不到运营层面的实时数据。

布局错误：

- 看板里的图表无需排列，不知所云。

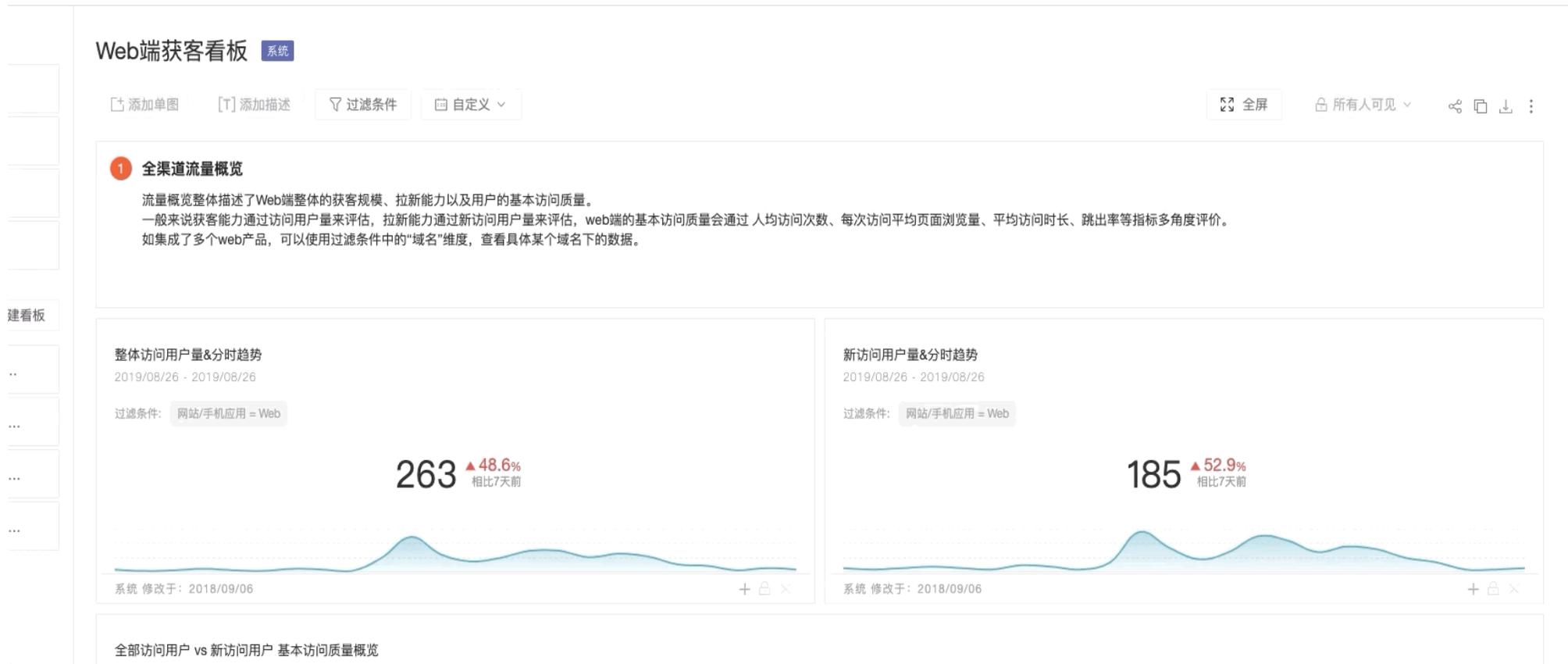
数据可视化方式错误：

- 使用了错误的图表展示类型描述商业问题。

数据衡量方式有误：

- 描述波动，趋势，对比，排序，细节用了不合适的图表。

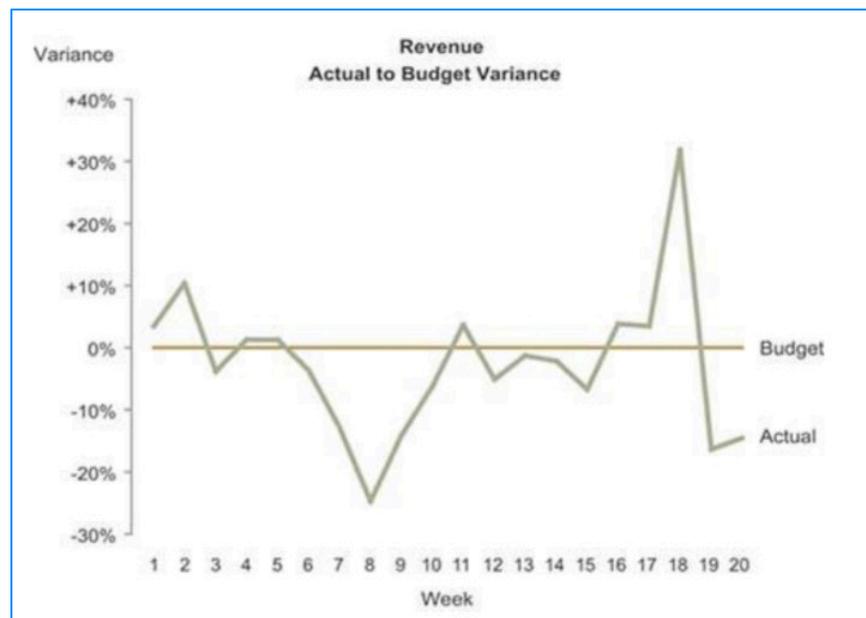
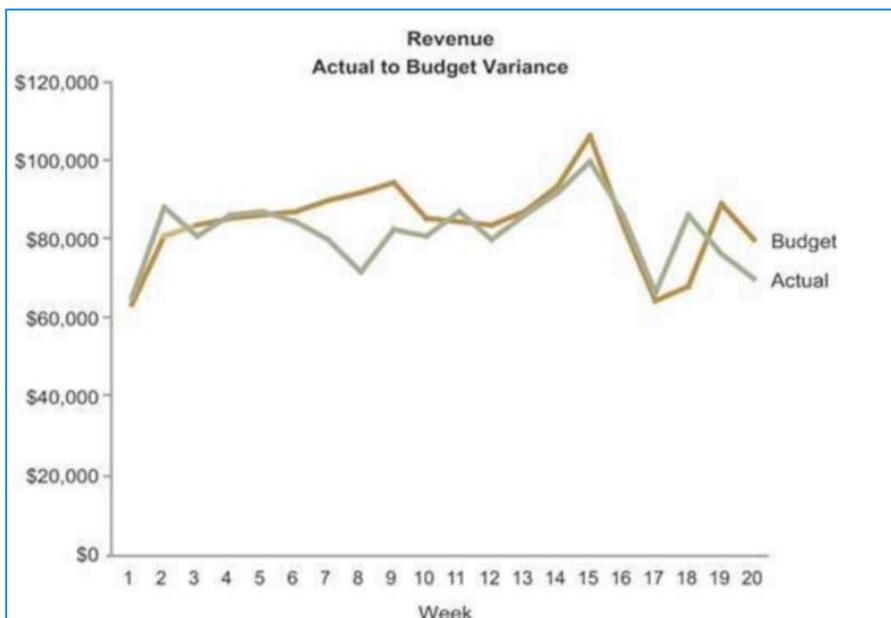
数据太多信息太少：一个不推荐的实践方式





数据衡量方式有误：

目标：衡量预算和实际开销的偏离度，以便于未来更好的做预算方案设计





表格展示

监控内容	图形	优点
趋势	线图	可以用于观察一个或多个数据指标连续变化的趋势，也可以根据需要进行之前周期进行同比数据分析。
分布：	柱状图	纵向柱图主要用于各类别之间分布情况
排序：	横向柱状图	某个维度上的分布与排序
多维与细节：	表格	表格是信息最密集呈现方式，可以同时分析多指标和多维度的数据，和细节数据
数字	大数图	用于监控KPI



一个好的看板应该是什么样子的

- 好的看板的原则
 - 一屏包含所有需要的信息
 - 时效性（根据目标和业务周期）
 - 定制化：满足自己团队部门公司的需求。
- 好的看板的构成要素
 - 可视化
 - 看板首先能讲解一个故事，能聚焦一个目标，就像写议论文。
 - 其次能迅速帮你发现完成、阻碍目标的趋势，异常，规律等。
 - 最好也能帮你分析出来问题，并采取行动。



数据分析能力成为公司员工的普遍能力

- 我们发现少数数据驱动的公司文化：
 - 核心指标出现问题后，公司高层或者指标负责人往往会根据业务维度下钻两层后，才会找具体的执行人去解决问题。而部门经理往往要下钻3到4层，找到抓手后才会执行。
 - 分析师和业务人员（更多场景是业务人员自己）配合不断建立假设，实施（试验），借助看板评估效果，找到产品迭代或者运营的机会点。
 - 实时地监控细颗粒度（抓手，可执行的，可衡量的）的用户行为，迅速决策。



看板的分类

- 常见的看板基于业务场景划分有三种：战略看板，分析看板，运营看板。

	战略看板	分析看板	(实时) 运营看板
主题	战略核心指标监控，公司级协作。	问题分析，找原因。	日常运营监控，迅速行动。
使用者	CXO 和管理者	分析师和部门经理	日常运营者
范围	公司	部门	部门，一线员工
信息粒度	总结，概况	总体和细节都有	细节的，可执行的
更新频次	天，周，月，季度，年	多为天，周，月	实时，小时，天，周

如何创建看板

需求沟通

- 看板使用者的业务需求是什么？
- 看板使用者的业务目标是什么？
- 他通过什么方法达到他的业务目标？



需求分析

- 选择什么指标去衡量业务目标？
- 选择什么角度去拆解业务目标？
- 如何将指标形成体系？



创建过程

- 哪种可视化方式最有利于衡量目标？
- 怎样将图表组合，有利于呈现信息



结果评估

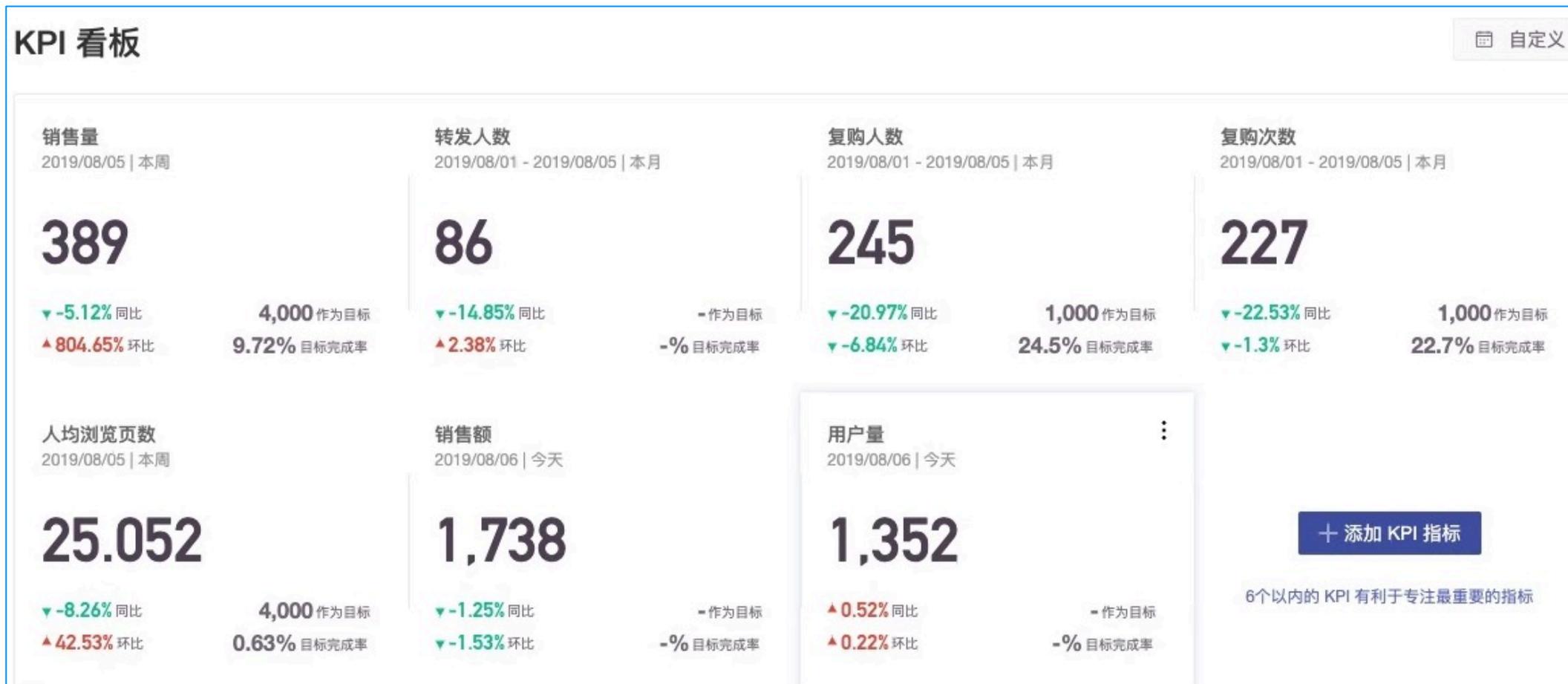
- 创建的看板是否只有一屏幕（最多不能超过1.5屏）
- 创建的看板是否能够让看板使用者讲出来一个故事？
- 创建的看板是否迅速帮助看板使用者发现趋势，规律和异常？



什么是战略看板

- 高管或者决策者关注的核心数据看板，往往是全局的概述的指标。战略看板的展示往往是极简的，需要管理者迅速发现问题，趋势。
- Data-Ink ratio . = *Data, ink / total ink used to print the graphic*

公司高管的核心指标看板





如何创建一个战略看板？

- Step1
 - 看板使用者的业务需求是什么？
 - 看板使用者的业务目标是什么？
 - 他通过什么方法达到他的业务目标？

- Step2
 - 选择什么指标去衡量业务目标？
 - 选择什么角度去拆解业务目标？
 - 哪种可视化方式最有利于衡量目标？

如何应用战略看板

- 设立目标，追踪进程。
- 从发现趋势，异常机会点，到找到抓手的业务逻辑。
- 安排对应的负责人基于业务抓手提升指标。
- 对业务抓手逻辑持续监控。

场景一：电商行业的战略看板应用

KPI 看板

自定义



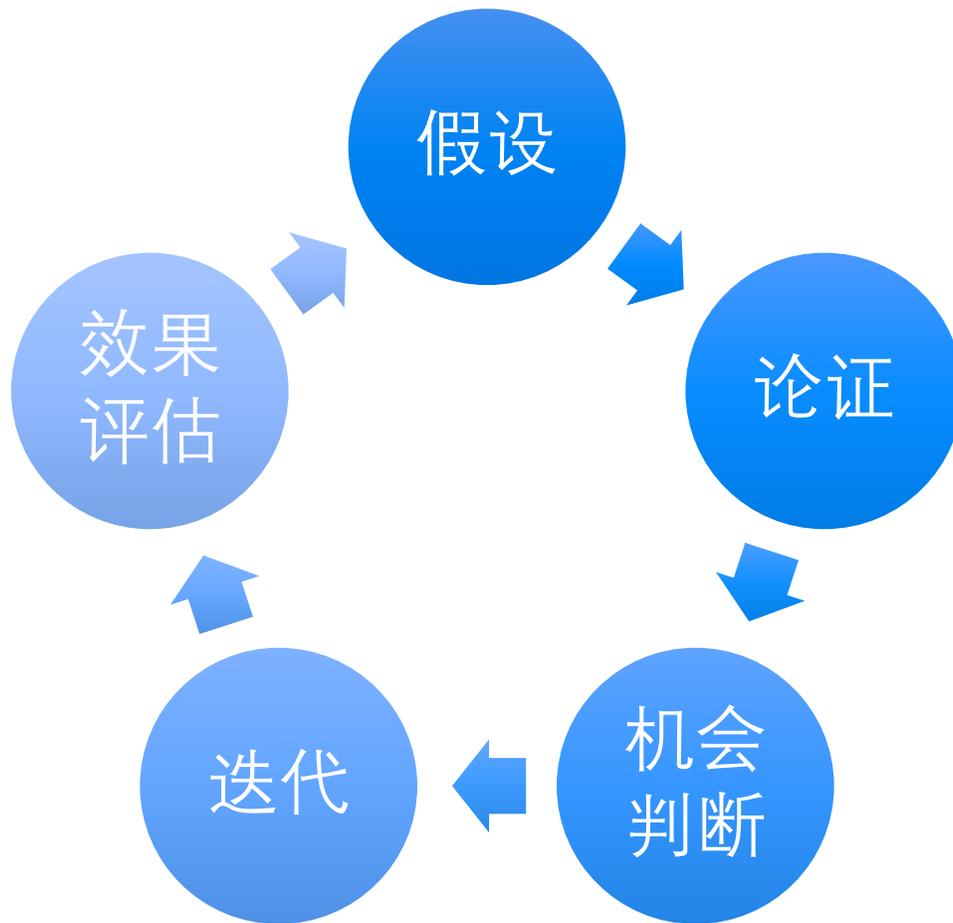


什么是分析看板？

- 借助数据可视化能力，找到业务进程的变化原因的一种分析工具。



如何创建分析看板





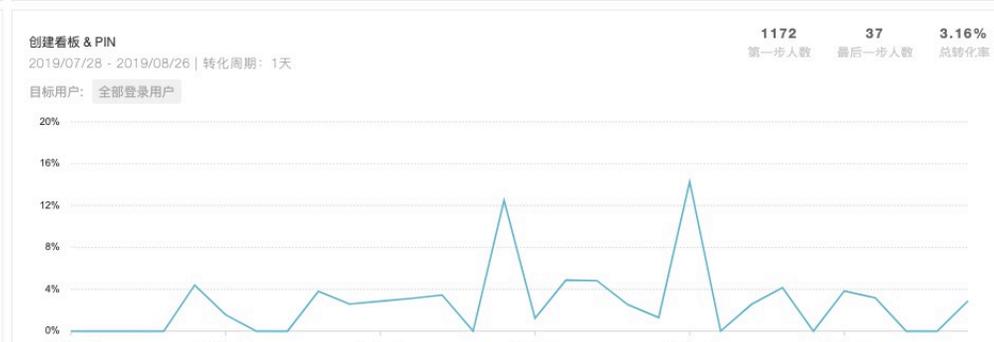
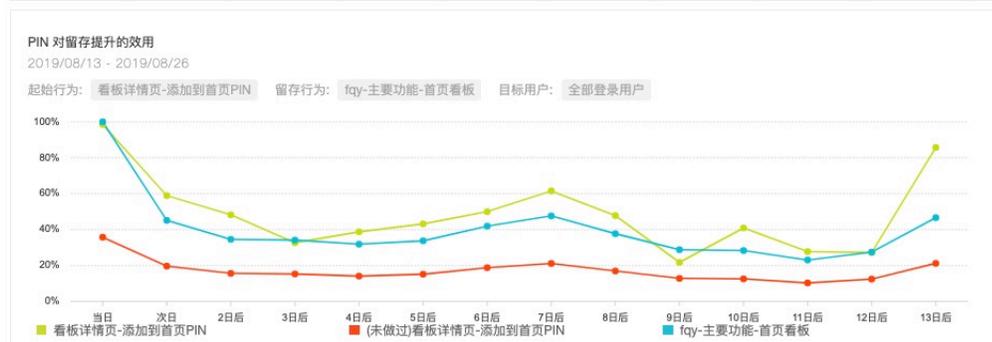
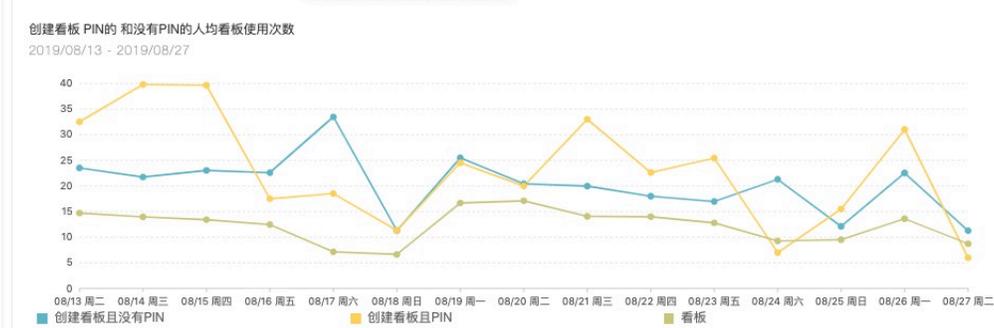
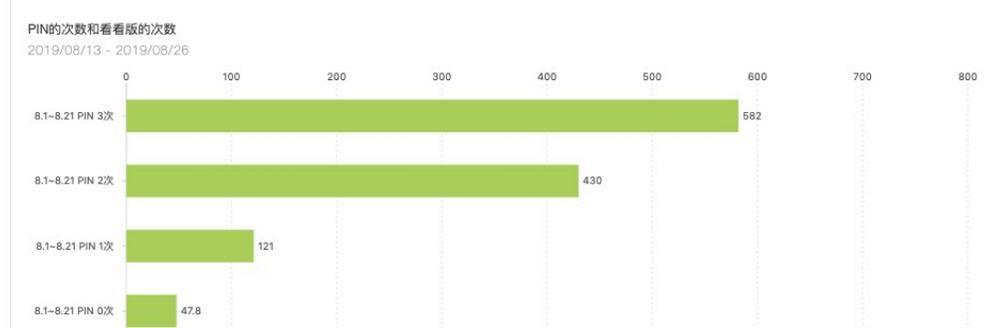
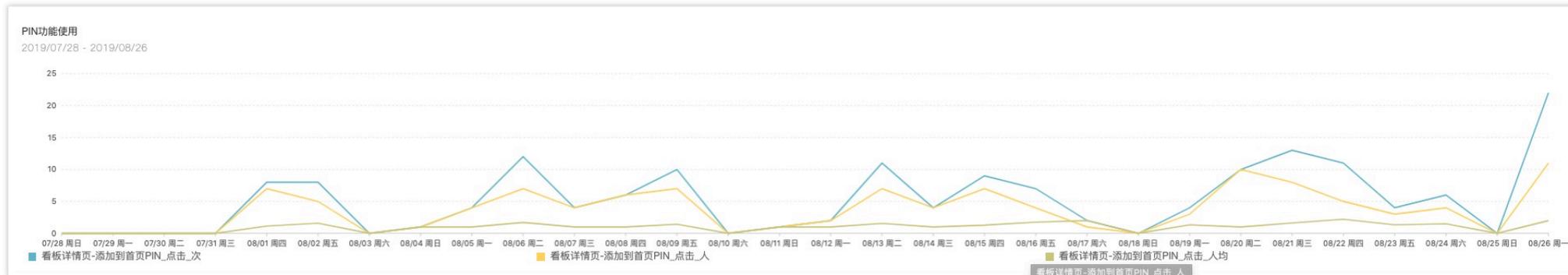
分析看板应用案例：添加到首页对用户活跃的影响分析

- 假设：用户添加到首页对用户使用看板正向影响。
- 论证：
 - 1) 创建看板添加的和未添加的对比看板使用频次
 - 2) 创建看板次数和人员使用频次的关系
 - 3) 有多少人创建看板后添加到了首页
- 行动
 - 4) 基于这些结论我可以做些什么？

分析看板样式

添加到首页对用户活跃的影响分析

退出全屏



如何应用分析看板？

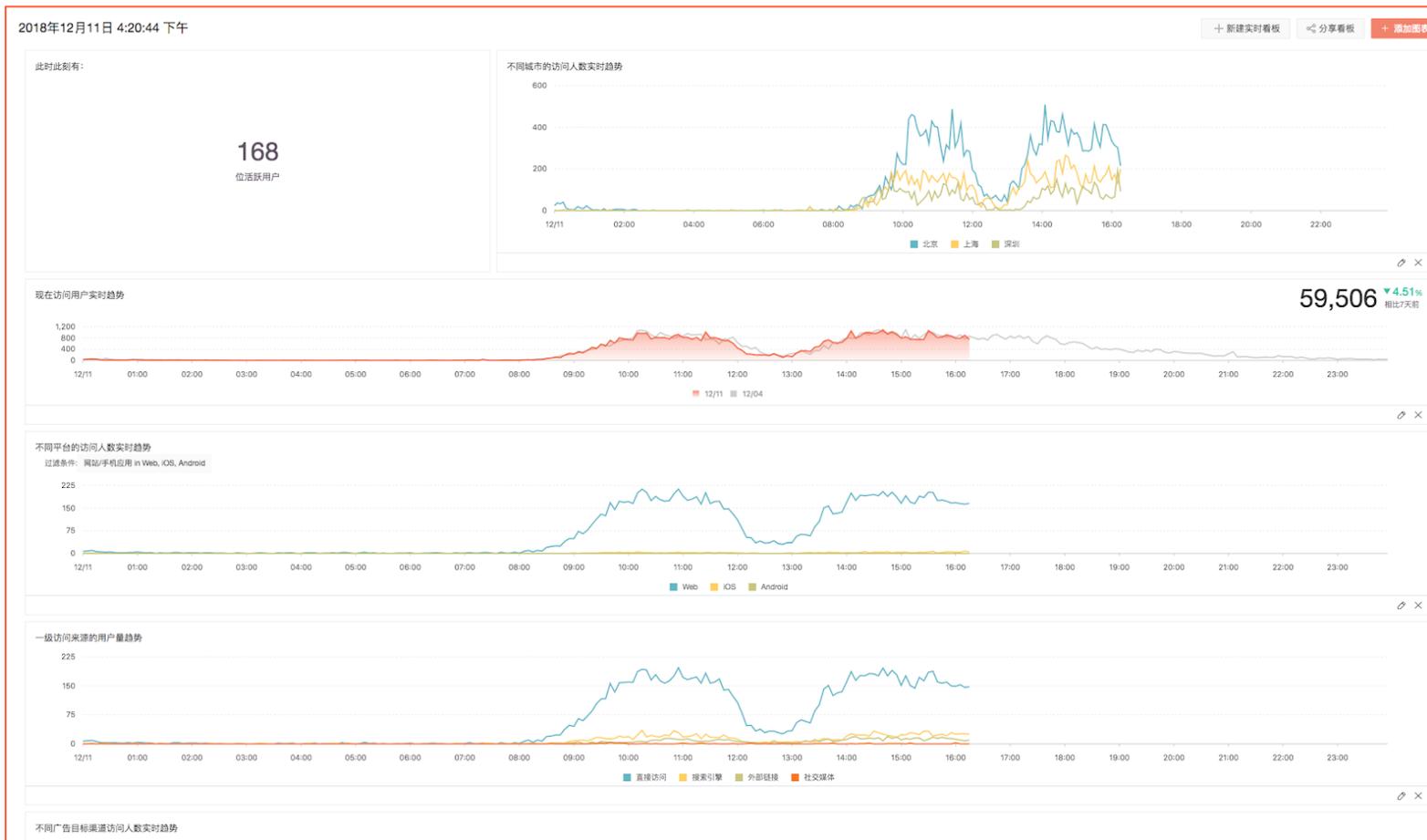
- 1充分利用 对比，拆解，探索等方式，找到业务进程变化的原因，并将其分享给对应的业务负责人。
- 2对比：做过的 没做过的，做过不同次数的用户
- 3看趋势，看留存，看转化
- 4采取行动：默认添加到首页，并给用户删除权限。



如何创建一个实时看板

- 监控一个具体的运营场景。
- 确定衡量场景的具体目标
- 监控的指标必须要可执行。

实时运营看板





如何应用实时看板

- 用于解决紧急问题，不处理就会造成“灾难”的问题。
- 可以直接对监控的指标采取必要行动。
- 大面全局指标和 可以采取行动的指标都需要实时监控。



作业

- 作为公司 CXO，您或者你的团队搭建一套公司战略级 指标体系。
- 作为公司分析师（业务人员也可以），借助看板，发现一个产品机会，进行产品迭代或者产品运营。
- 作为运营人员，为接下来的运营活动，搭建一套实时看板，监控每一个细小颗粒的运营状态，实时更新。

学习更多

- Referral books:
- *Information Dashboard Design* by Stephen Few
- *Show me the numbers* by Stephen Few

GrowingIO