

GrowingIO

用数据驱动企业增长

疫情让数据价值走入大众视野

GrowingIO “战疫”主题系列公开课（一）

CONTENTS



一、数据力量的三个表现



二、从数据能力测评看事件



三、您的企业数据能力如何？

CONTENTS



一、数据力量的三个表现



二、从数据能力测评看事件

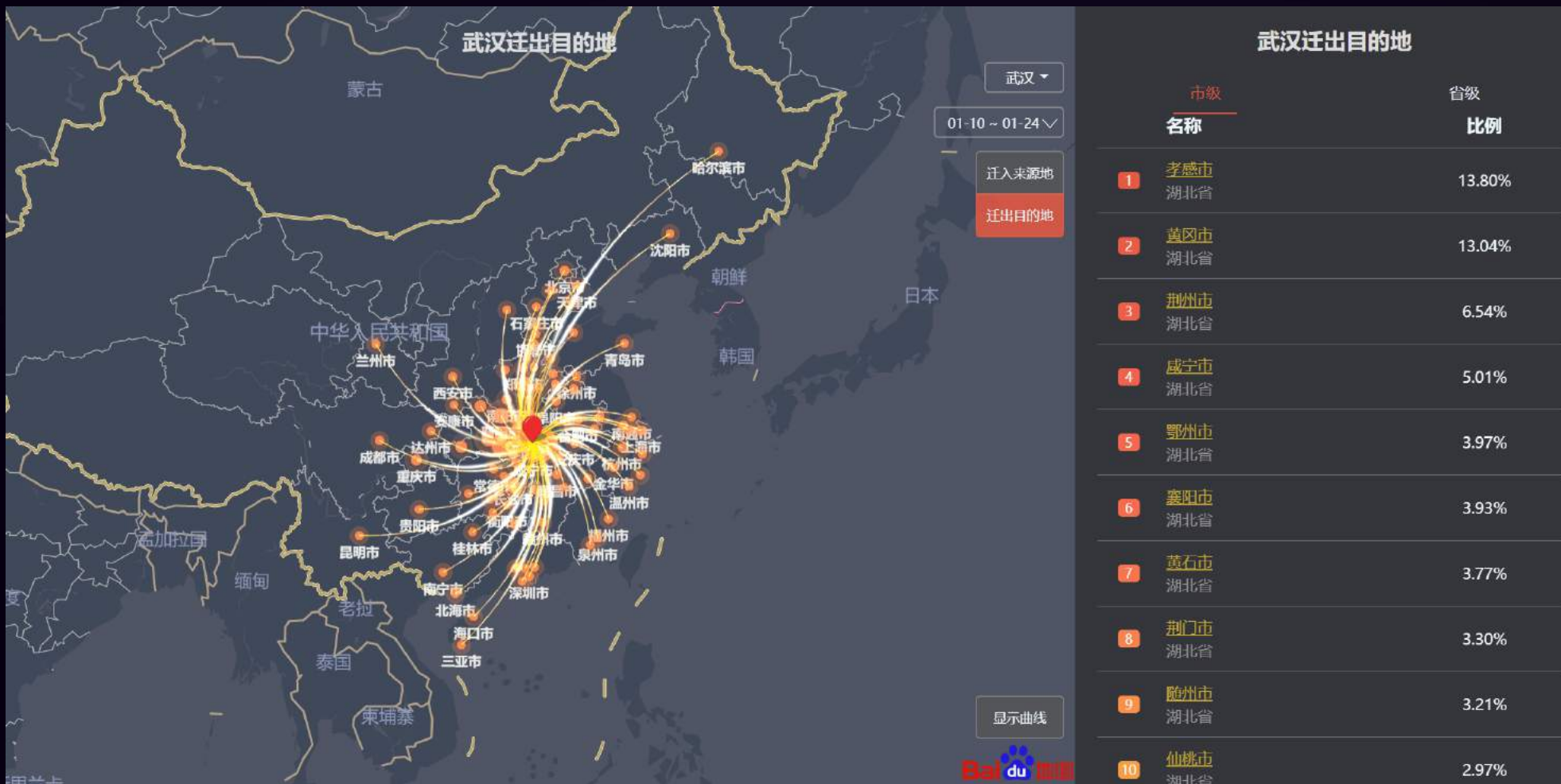


三、您的企业数据能力如何？

1.1判断人员动向，精准控制疫情传播

数据直观性的应用

一图胜千言，通过春运迁徙热图，百度分析500万离汉人群的去向



1.1判断人员动向，精准控制疫情传播

数据实时性的应用

疫情医疗地图，实时追踪身边疫情；结合出行数据，患者同程查询



疫情小区



传染路线

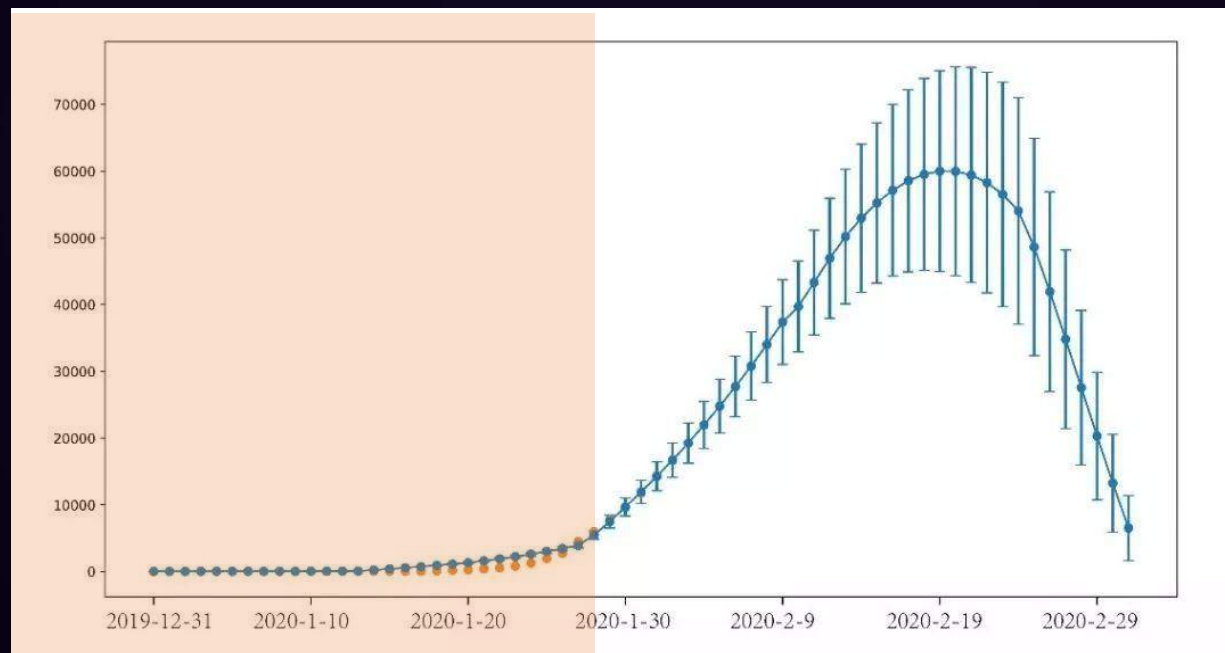


患者同程

1.2 研判疫情走势，建立全民预警机制

数据专业性的应用

清华AI团队基于疫情数据的预测结果，与钟南山、闻玉梅两位疫情专家判断基本一致，数据化在需要经验积累的专业领域的作用越来越大。



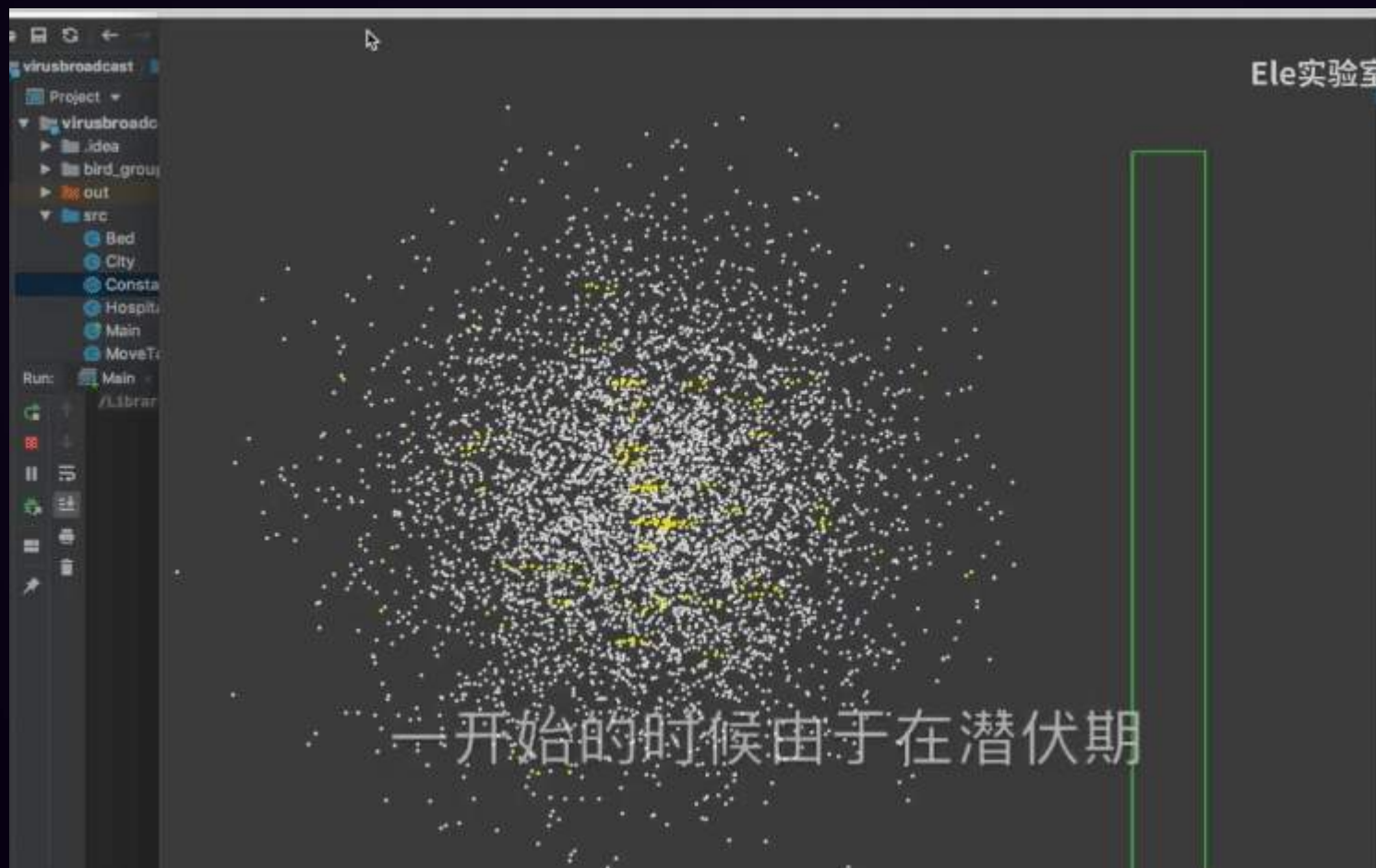
橙色区为实际数据

蓝色模型预测数据
(含误差范围)

1.2 研判疫情走势，建立全民预警机制

数据化带来的说服力

计算机仿真程序模拟疫情走势，直观展示人员流动对于疫情控制的危害性，警示公众减少外出



图中，红点代表确诊人群，黄点代表潜伏期人群，白点代表正常人，绿线内面积代表床位数量。

1.3 优化资源配置，辅助多方协作抗疫

GrowingIO

用数据驱动企业增长

数据合理性的应用

打通各渠道的医疗数据，结合可视化技术，实时监测医疗物资动向、床位使用情况，合理调配医疗资源



1.3 优化资源配置，辅助多方协作抗疫

数据高效性的应用

浙江省运用“大数据+网格化”手段，全面排查可疑人群。相比北京朝阳区发动8万余人摸排传染源，杭州下城区在“城市大脑”的帮助下，仅需千名网格员即可全面排查。



1. 进度/状态**展示** —— 决策者 / 执行者 / 泛众
2. 评估/**预测**发展 —— 决策者 / 执行者
3. 优化/**驱动**工作 —— 决策者 / 执行者

CONTENTS



一、数据力量的三个表现



二、从数据能力测评看事件

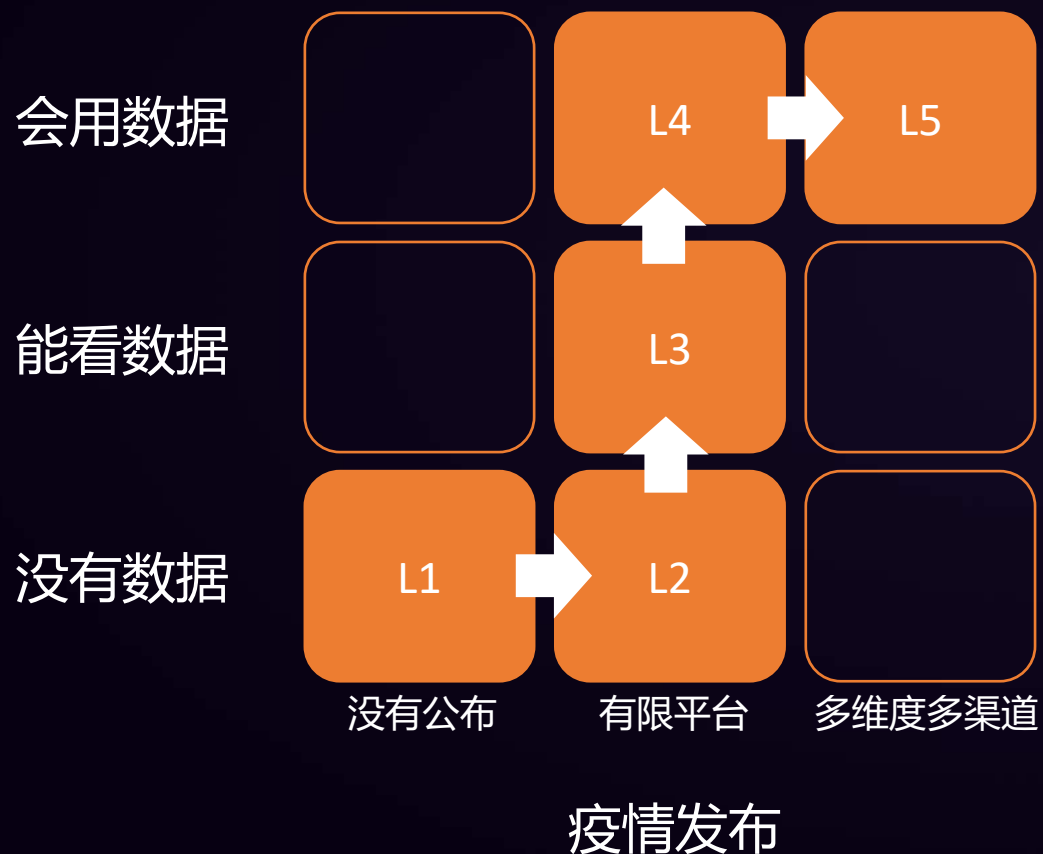


三、您的企业数据能力如何？

2.1 用GIO数据能力测评工具，评价本次“疫情公布”情况

GrowingIO

用数据驱动企业增长



L5	结合受众自身标签，定制化多渠道展示
L4	多维度数据拆解，数据展示丰富
L3	有统一平台，有数据图表，有汇总统计
L2	渠道少，消息杂，数据零散
L1	信息完全不透明
级别	疫情公布 (有效权威)

案例：丁香医生：一键订阅地区疫情，最新进展实时推送

GrowingIO

用数据驱动企业增长



亮点：信息汇总全面的平台，提供疫情地图、实时播报、辟谣防护的信息，公众号支持地区疫情订阅

可提升：疫情订阅支持城市级别的查看，无法满足进一步查看市内各辖区分布

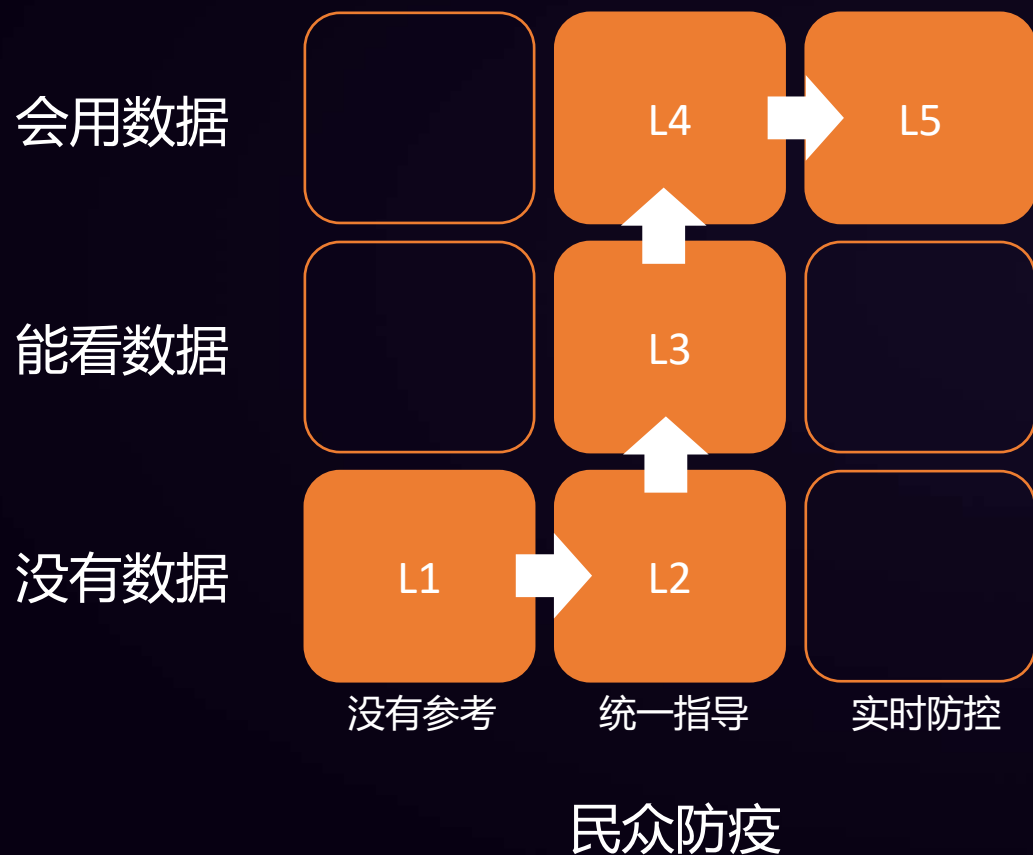


疫情公布

2.2 用GIO数据能力测评工具，评价本次“民众防疫”情况

GrowingIO

用数据驱动企业增长



L5	精准到个人或事件的实时防控
L4	根据不同阶段、不同区域数据指导防控
L3	可监控疫情防控效果数据
L2	全面科普式的防疫指导
L1	只有历史和标准防疫知识
级别	民众防疫 (精细可控)

案例：去哪儿：主动提醒同程疫情，助力用户精准防疫

GrowingIO

用数据驱动企业增长



亮点：紧急上线民航铁路疫情自动通知系统，使用短信、弹窗的方式主动提醒平台用户同程疫情信息，为用户创造及早隔离和就诊的机会

可提升：作为少有的同程疫情提醒平台，后续可以考虑主动触达尚未回程的用户在平台进行购票，最大限度的助力迎接春运防疫大考

用数据

看数据

无数据

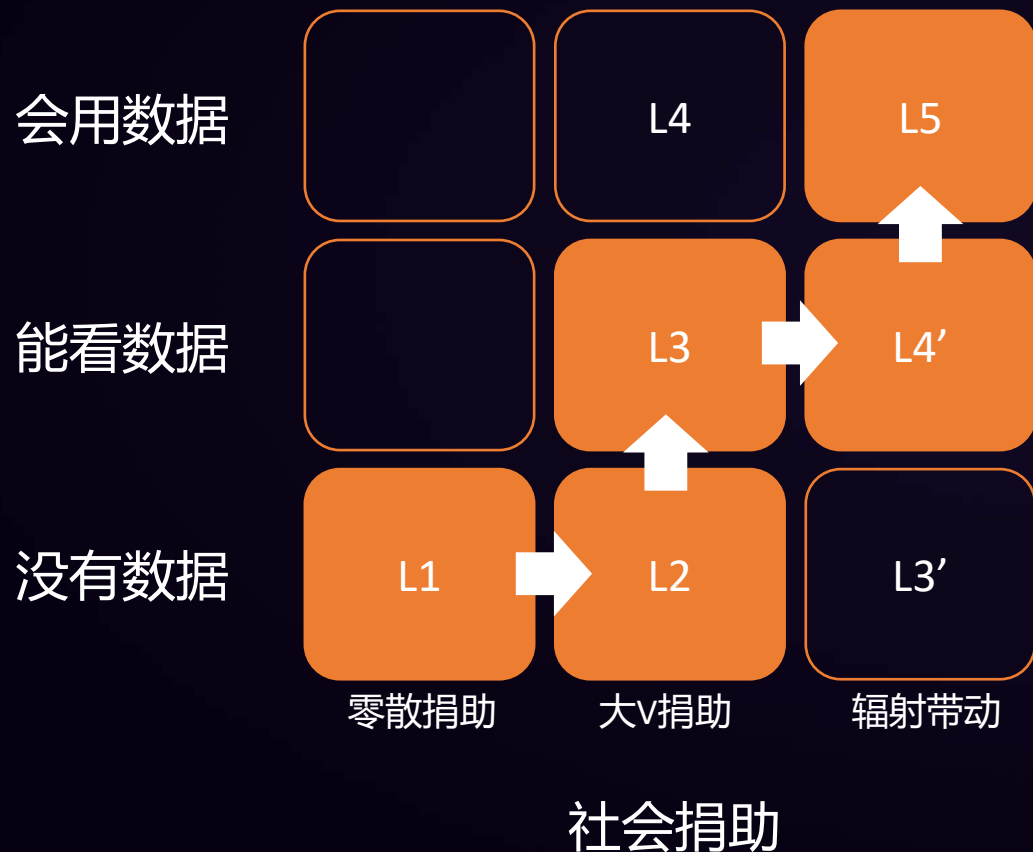


民众防疫

2.3 用GIO数据能力测评工具，评价本次“社会捐助”情况

GrowingIO

用数据驱动企业增长



L5	使用数据让捐赠更有效
L4'	各企业/个人对照数字，踊跃捐献
L3	捐助结果全面公示
L2	公众人物/企业带头捐助
L1	零散行为，没有统计
级别	社会捐助 (透明迅速)

案例：饭圈：KPI新指标—“粉丝公益”

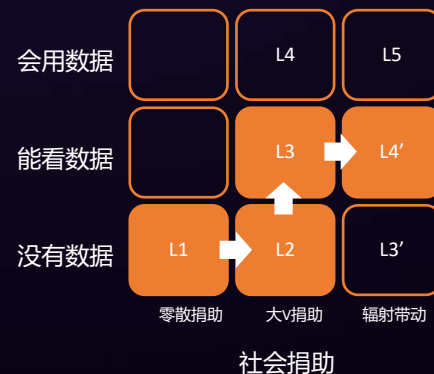
GrowingIO

用数据驱动企业增长



亮点：饭圈的氪金、行动力和号召力在疫情期间转化成高效、透明的“应援疫情”，为偶像加分的同时也让社会各界看到了饭圈团体带来的正能量

可提升：各家各户“饭圈”缺少统筹，以分散的形式捐助，可能导致捐赠接收方不统一，缺少协调带来一定的混乱



77个产品经理的“战疫”产品：物资对接的开源解决方案

GrowingIO

用数据驱动企业增长



亮点：3天援助44家医院，精准协调捐赠接收方，用产品思维提供一套快速可复制的思路、方法和流程文档。能够快速上手，让一群人通过网络就能开源协作起来

可提升：推广产品化，将产品的可作用范围放大



2.4 用GIO数据能力测评工具，评价本次“企业转型”情况

GrowingIO

用数据驱动企业增长



L5	基于数据，个性化服务/融合主营业务
L4	利用数据，指导转型，效果加大
L3	新模式价值能够衡量，用户数据资产有积累。
L2	主观焦虑，尝试新模式，贡献占比小
L1	数据基础差，没有新模式
级别	企业转型 (创新提速)

云海肴花式自救：保证外卖、员工外租、线下卖菜

GrowingIO

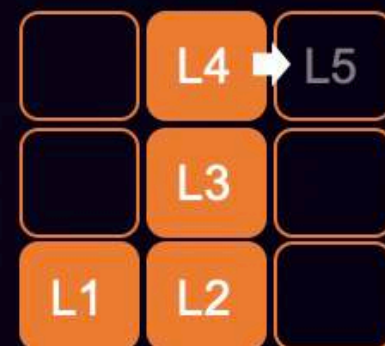
用数据驱动企业增长



亮点：云海肴从用工成本、材料成本两方面及时止损，跨界支持了“生鲜有货无人送”的问题，自救的同时也缓解了疫情期间的刚需

可提升：云海肴的主体业务在线下门店，线上零售不足整体营业额的1%，疫情过后还需要调整线下、线上资源分配，提速自身的业务融合

用数据



看数据

无数据

无 有 融合化

企业转型

结合数据的应用，从5个角度来看本次疫情对社会的影响



每个角度划分5个级别评价标准，评估各方在疫期的表现

GrowingIO

用数据驱动企业增长

L5	结合受众自身标签，定制化多渠道展示	精准到个人或事件的实时防控	使用数据让捐赠更有效	基于数据，个性化服务/融合主营业务
L4	多维度数据拆解，数据展示丰富	根据不同阶段、不同区域数据指导防控	各企业/个人对照数字，踊跃捐献	利用数据，指导转型，效果加大
L3	有统一平台，有数据图表，有汇总统计	可监控疫情防控效果数据	捐助结果全面公示	新模式价值能够衡量，用户数据资产有积累。
L2	渠道少，消息杂，数据零散	全面科普式的防疫指导	公众人物/企业带头捐助	主观焦虑，尝试新模式，贡献占比小
L1	信息完全不透明	只有历史和标准防疫知识	零散行为，没有统计	数据基础差，没有新模式
级别	疫情公布 (实时权威)	民众防疫 (精细可控)	社会捐助 (透明迅速)	企业转型 (创新提速)

CONTENTS



一、数据力量的三个表现



二、从数据能力测评看事件



三、您的企业数据能力如何？

自我评估和行动路线图

GrowingIO

用数据驱动企业增长



整合内外力量实现业务升级转型

GrowingIO

用数据驱动企业增长

L5	数据辅助 战略规划&决策	数据驱动 产品迭代&升级	数据驱动 运营自助&自动	数据驱动 获客精准&规模
L4	构建OSM+UJM	AB实验迭代	用户分群运营	个性标签投放
L3	建立数据 指标体系	分析产品问题	复盘运营结果	分析渠道质量
L2	归纳新业务目标	采集数据	定义运营目标	采集各渠道数据
L1	决定尝试新业务	开发新场景	配置运营人员	开辟新获客渠道
级别	业务规划 (数据指导)	产品能力 (精益迭代)	运营能力 (精细运营)	获客能力 (精准复制)

选好合作伙伴
建立数据整合模式

数据增长服务商

咨询
服务商

软件
开发商

代运营
服务商

广告
服务商

- 1, 想问一下, 您觉得丁香医生在本次在疫情中, 最成功的一个数据化应用点是什么?
- 2, 请问有关于这套模型更详细的学习资料吗? 我们现阶段很需要
- 3, 我们是做线下门店零售滑板的, 目前业务基本完全停滞。我想开发一个小程序线上营销, 您觉得可行吗? 成本会不会太高?`