

高客单价行业如何提升线上转化

高嵩 (Krist) | 中原集团 大陆区产品总监



高嵩 (Krist)

中原集团 大陆区产品总监

负责中原集团旗下中原地产线上全线系统解决方案、产品定位及执行工作。在数据化运营，利用产品技术帮助中原地产完成了整个的业务流串通，用若干创新的数字化产品将销售，运营，CRM以及客户数据做到了非常有效的整合和业务创新。

目录

CONTENT

01

企业内决策层的高度拉通

02

团队及组织协作与落地

03

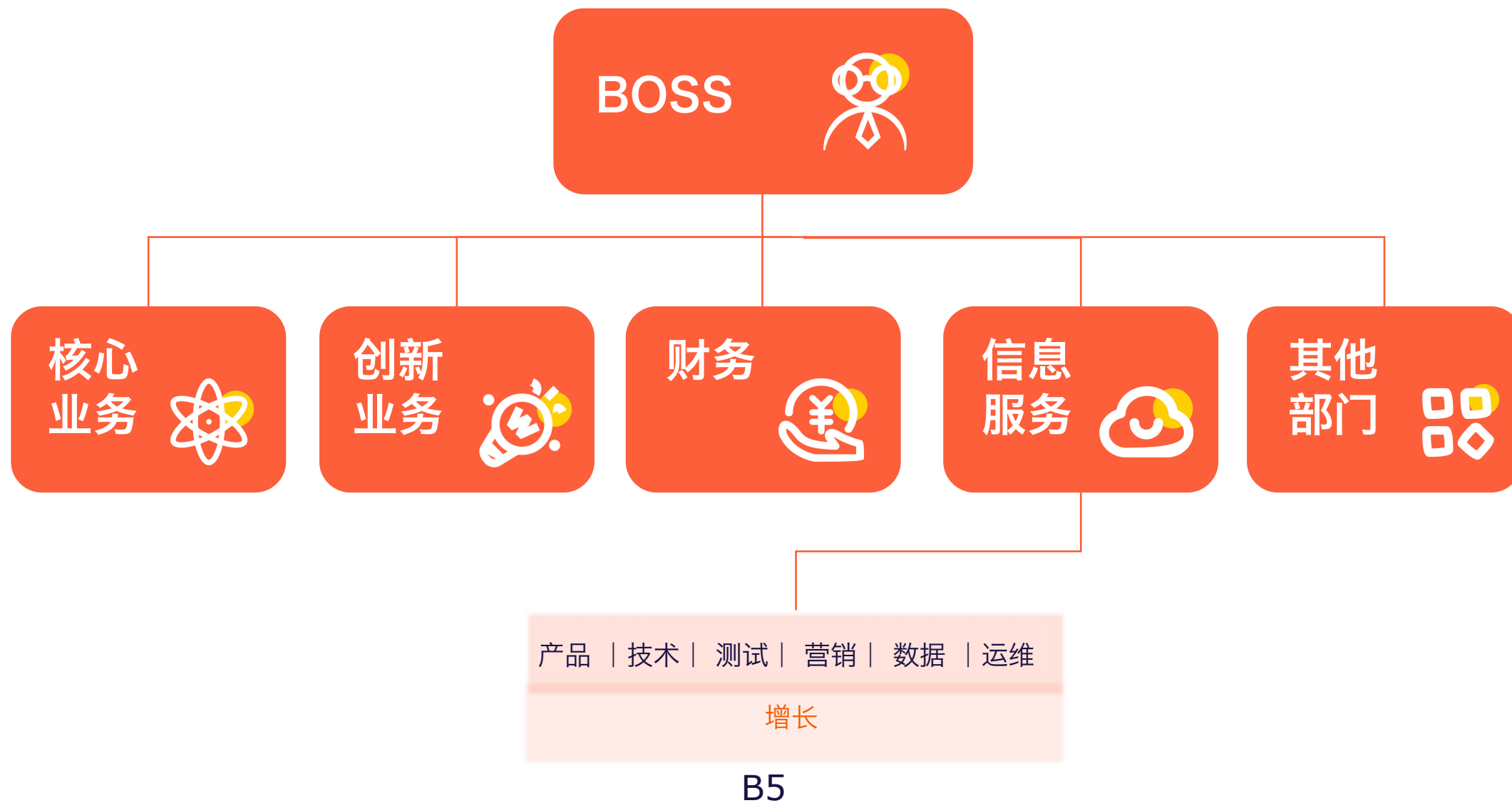
公域与私域的线上运营

B3

01.

企业内决策层的高度拉通

企业内决策层的高度拉通—决策委员会机制

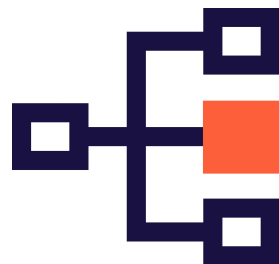


企业内决策层的高度拉通—提升部门价值 GrowingIO



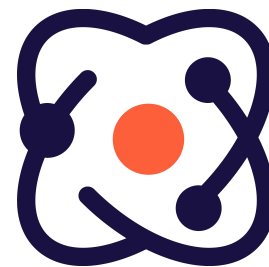
重新 定位角色

IT部门的职能定位已经从过去的职能性部门演进为业务部门，从成本中心过渡到利润中心。



搭建较轻 EA架构模式

从业务架构的角度梳理一套自己企业的EA模型，让业务流程与IT流程精准匹配。



差异化 运营思路

从公司战略层面要基于行业现状和自身优势，寻求不同的赛道或方向，努力做到头部甚至是领头位置。

企业内决策层的高度拉通

IT部门的主要职责

引导：助企业所有其他部门理解数字化概念，从转型的意识上做好铺垫

赋能：通过系统建设、培训等，将数字化能力赋予给各个传统部门

连接：从企业层面，连接各种资源、方法、技术，数字化部门会是传统企业的一个转型调度中心，同时也是连接外部资源和新技术的HUB

探索：帮助企业在未知领域，战略方向上进行探索

优化：利用新的技术，工作方法，优化传统业务流程

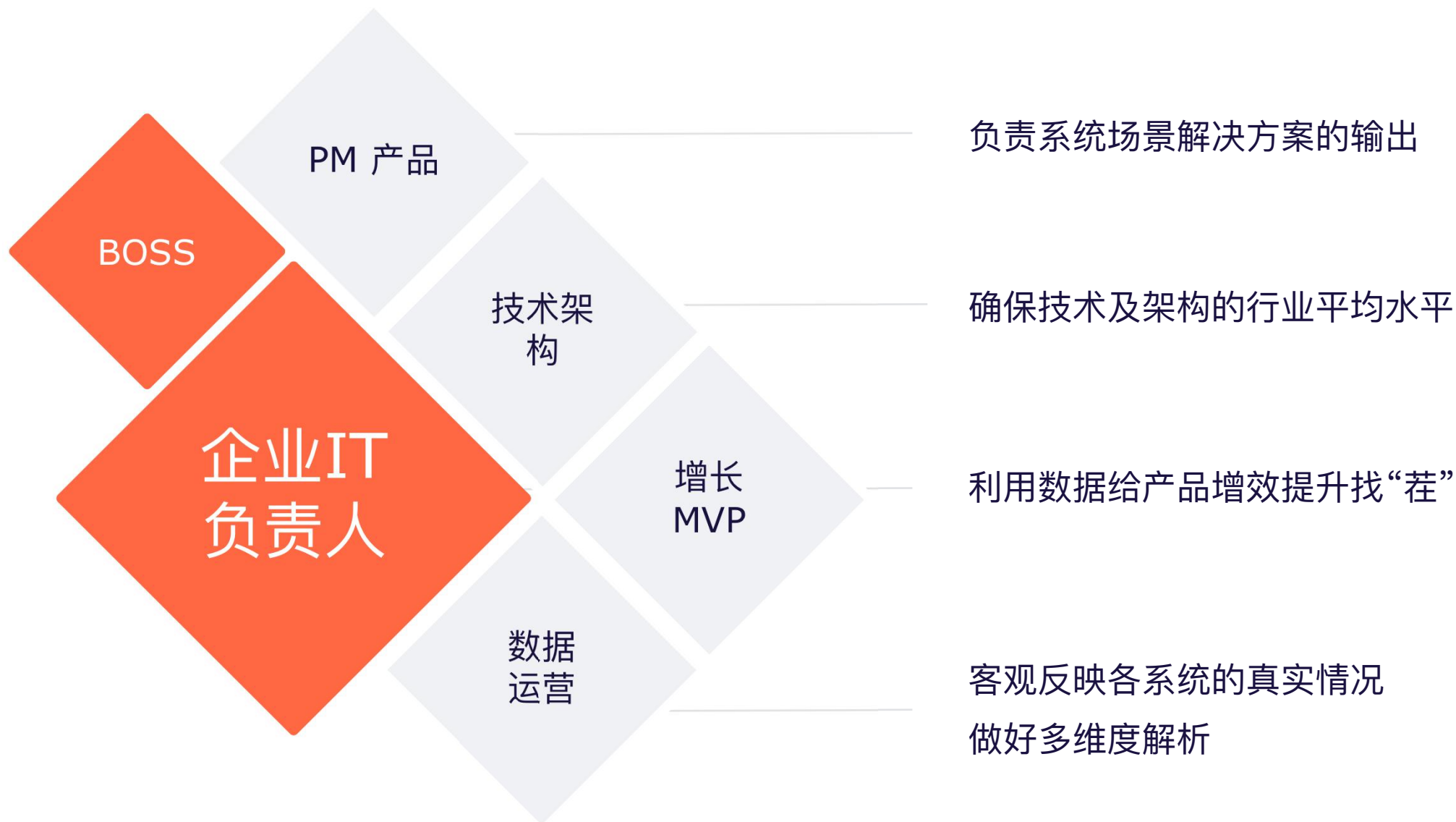


以上内容引用几大公司职能思路

02.

团队及组织协作与落地

团队及组织协作与落地



增长团队的最佳实践结构

A 初级数据运营
数据工程师

B 产品运营
数据分析师
技术工程师



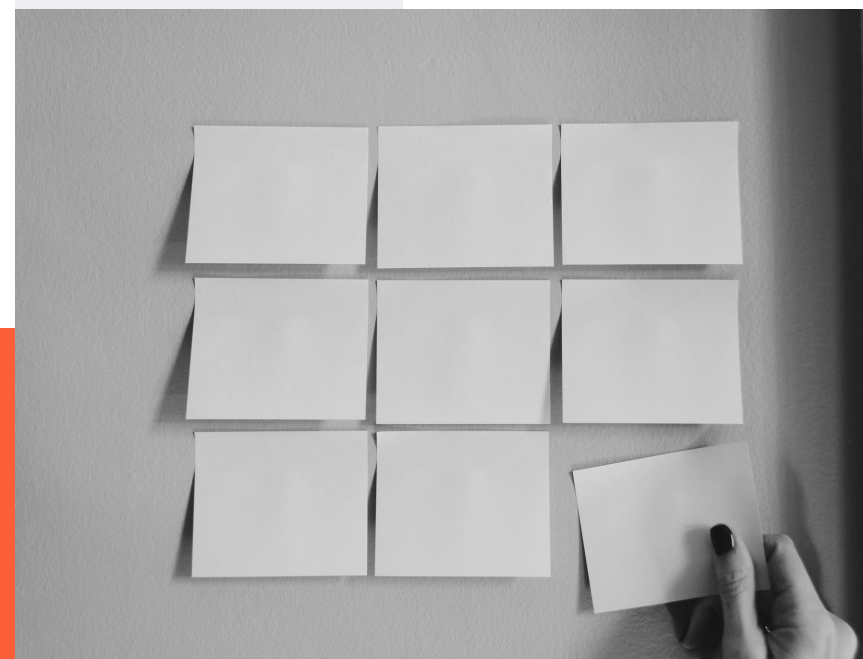
团队及组织协作与落地

A 认定边界

与企业的产出指标保持一致，在最终业务转化漏斗上设定IT部门与业务部门之前的转化路径，做好服务与创新的双模式

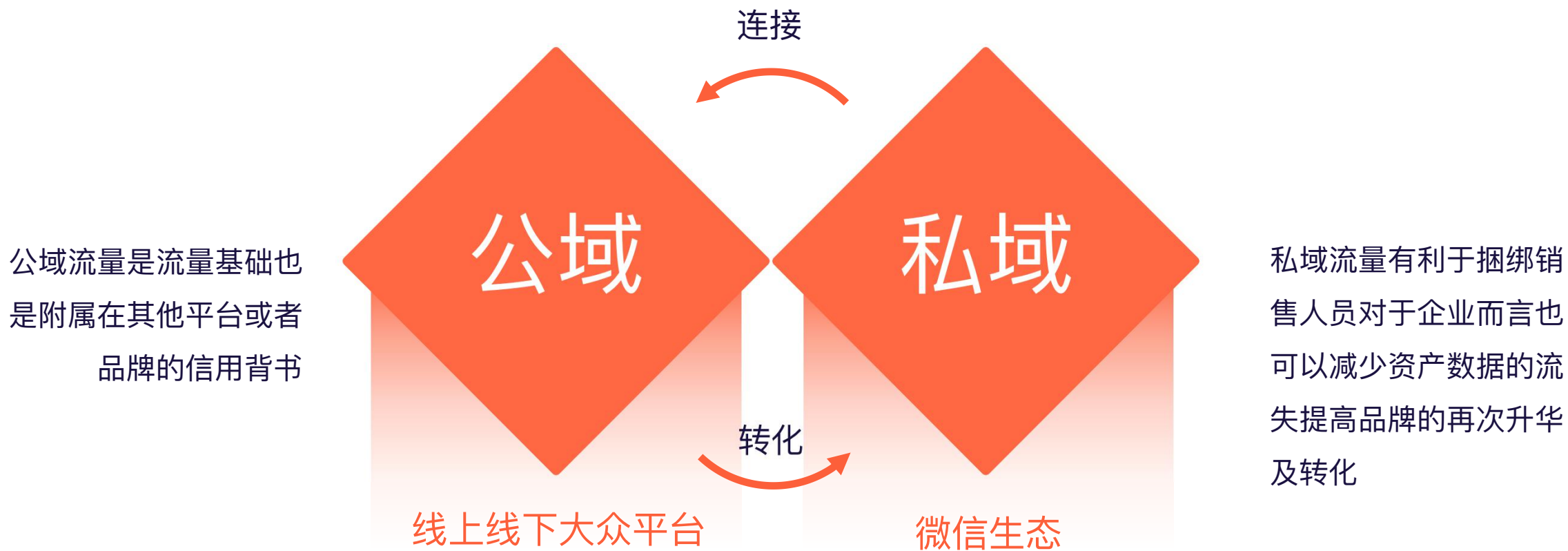
B 建立目标

从战略规划转变为功能目标从KPI变成OKR，不要放过任何一个业务部门的需求，合理把Ta变成你的功能清单。



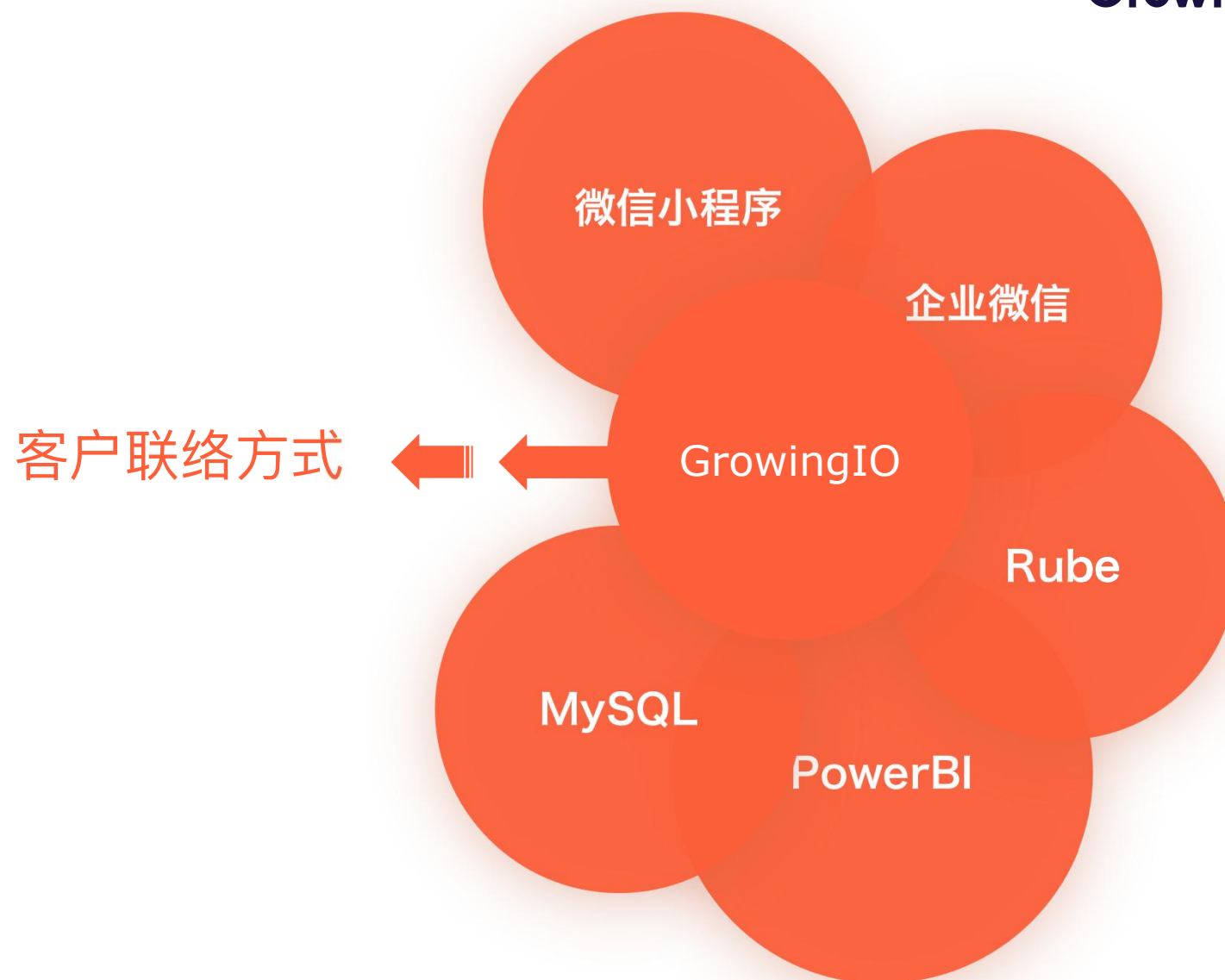
03.

公域与私域的线上运营



私域如何接入GrowingIO?

- 营销工具的1人1码
- 客户轨迹跟踪
- 实时数据报表
- 客户渠道管理
- 用户画像采集
- 推广分析
- 交叉数据模型



GrowingIO 助力中原地产（一） 渠道效果分析的能力



如何拉新 ③UTM助力App推广，效果可监测

时间	推广活动	目标渠道	监测链接	点击	激活	转化率	新登录	次日留存
12-11	官网导流	web导流	WebDI_首页_底部_Onelink_iOS			20.00%		
12-11	官网导流	web导流	WebDI_二手房_头部_Onelink_iOS			0.00%		
12-11	官网导流	web导流	WebDI_首页_顶部导航栏_Onelink_iOS			25.00%		
12-11	webapp立即打开	webapp导流	WebAppDI_苹果_直聊			0.00%		
12-11	webapp立即下载	webapp导流	WebAppDI_苹果_独立页面			30.93%		
12-11	推广信息流	百度原生信息流	天津_苹果百度原生信息流			0.00%		
12-11	A房源编号SJ01099044	A房源编号SJ01099044	天津全田花园SJ01099044_Onelink_iOS			0.00%		

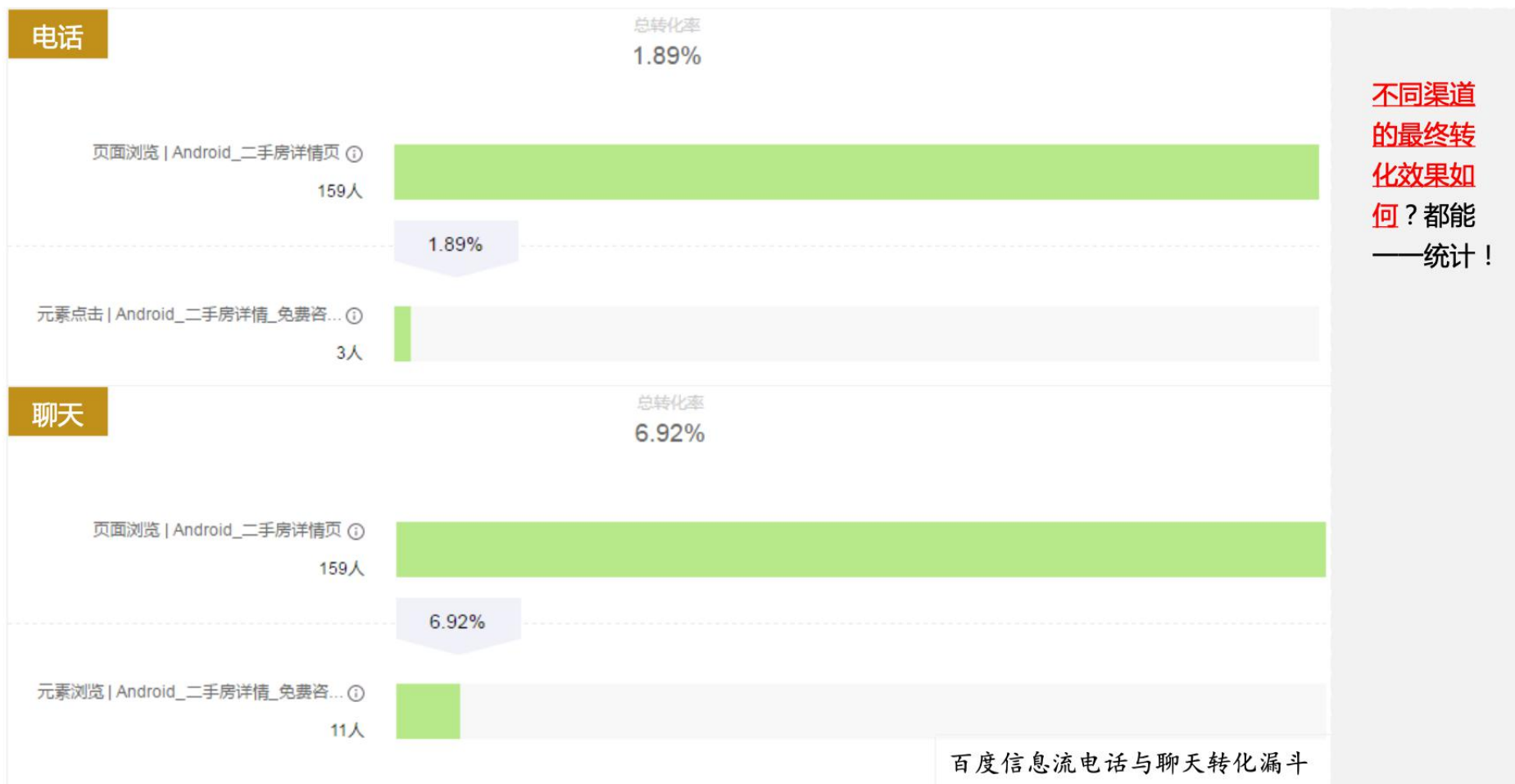
工欲善其事必先利其器

可监测不同渠道的“点击”、“激活”、“转化率”、“新登录”以及“次日留存”。

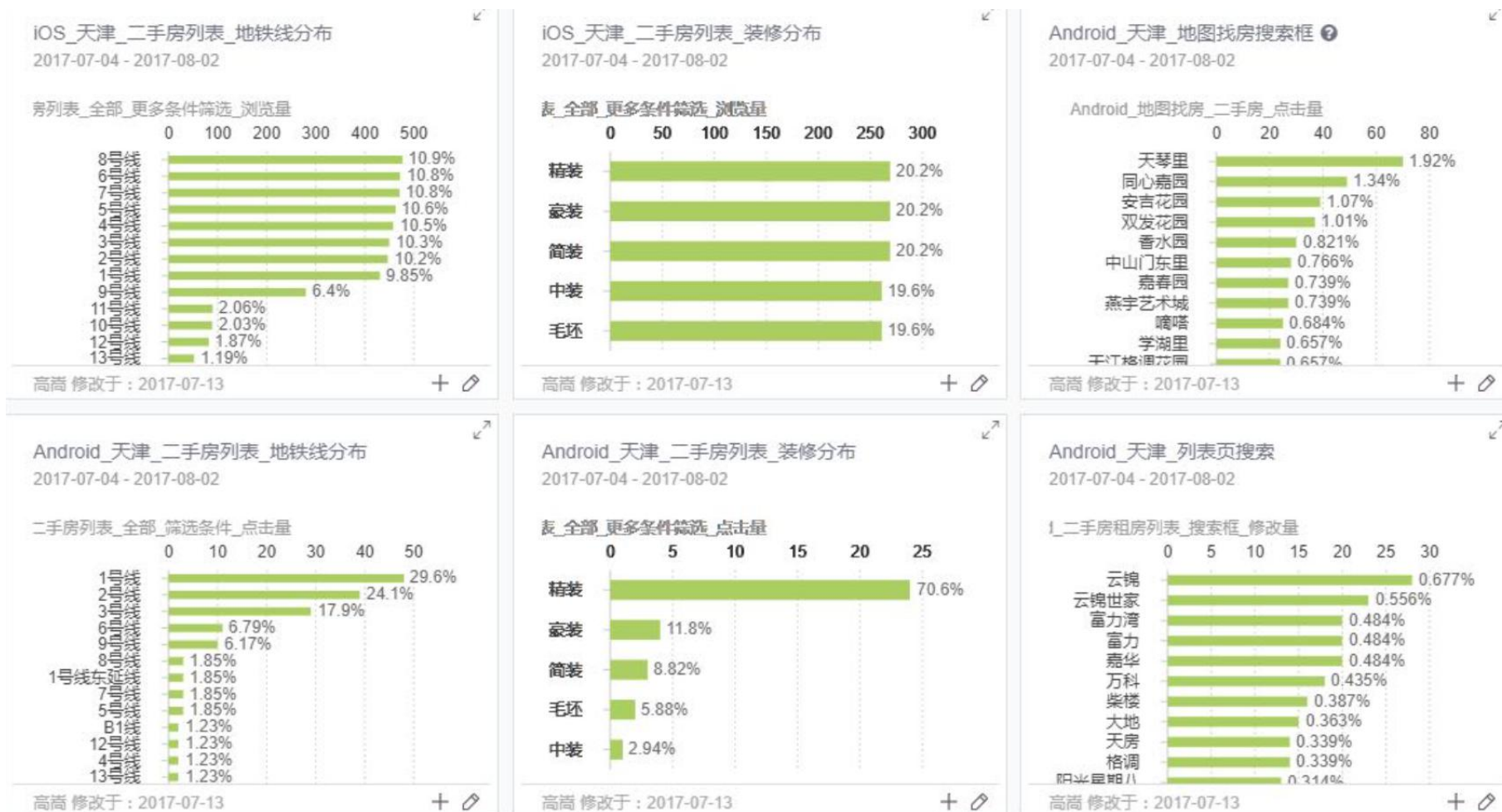
GrowingIO 助力中原地产（一） 渠道效果分析的能力



如何拉新 ③UTM助力App推广，效果可监测



根据用户行为分组分析，进行精细化运营



GrowingIO 助力中原地产 (二) 用户行为及喜好采集



首页数据分析

根据热力图显示搜索框最热门，平均点击量为3600次，每天搜索次数最高

通过圈选得出“中海康城花园一期”小区点击量最高，其次是“万科红三期”

iOS_全国_首页_搜索框_智能联想列表
2017-07-25 - 2017-07-31



以上数据为真实数据



经纪人的关键页面-客户动态

查看客户访问列表，了解访客的行为轨迹及访问来源



客户访问列表
按访问时间排序，可查看客户的访问轨迹、访问来源、查看的房源信息

GrowingIO 助力中原地产（二） 用户行为及喜好采集



经纪人的关键页面-客户管理（1）

查看我的访客列表，管理访客信息及发送服务通知到客户微信（触达客户）

我的客户 已通知的客户

查看已发送的历史服务通知

查看客户最近90天的访问情况

客户可被发送服务通知次数

最近访问的访客列表
点击查看客户详情，并可主动发送服务通知到客户微信（需注意发送频次）

发送服务通知

店铺访问	3次
二手房访问	1次
新房访问	0次
租房访问	0次

您关注的房源有更新，想了解一下吗？亲~
19/200
发送

GrowingIO 助力中原地产（三） 改善产品形态，提升用户留存

配对 ②搜索现有问题列举

- 用户需求各不相同

被搜索1次的词	603	43.07%
被搜索2次的词	302	21.57%
被搜索3次的词	157	11.21%
被搜索4次的词	89	6.36%
被搜索5次的词	82	5.86%
被搜索6次的词	46	3.29%
被搜索7次的词	21	1.50%
被搜索8次的词	20	1.43%
被搜索9次的词	23	1.64%
被搜索10次或上的词	57	4.07%

数据来源： Growing IO

操作系统： iOS

统计时间： 9-
7

提问互动环节

THANKS

用数据驱动企业增长



扫描关注 GrowingIO 公众号