

数据驱动SOP



向上國際

Xiang Shang Games

CONTENT

活動策劃

S
O
P

1. 通過數據定位問題

2. 分析問題找到原因

3. 基於原因確定目標 & TA

4. 制定具體活動方案

5. 建立指標評價體系

6. 建立報表監控過程

7. 分析數據評估效果

①通過數據定位問題

②分析問題找到原因

③基於原因確定目標

職責：數據分析師

④制定具體活動方案

職責：項目同事

⑤建立指標評價體系

⑥開發活動報表看板

⑦分析數據評估效果

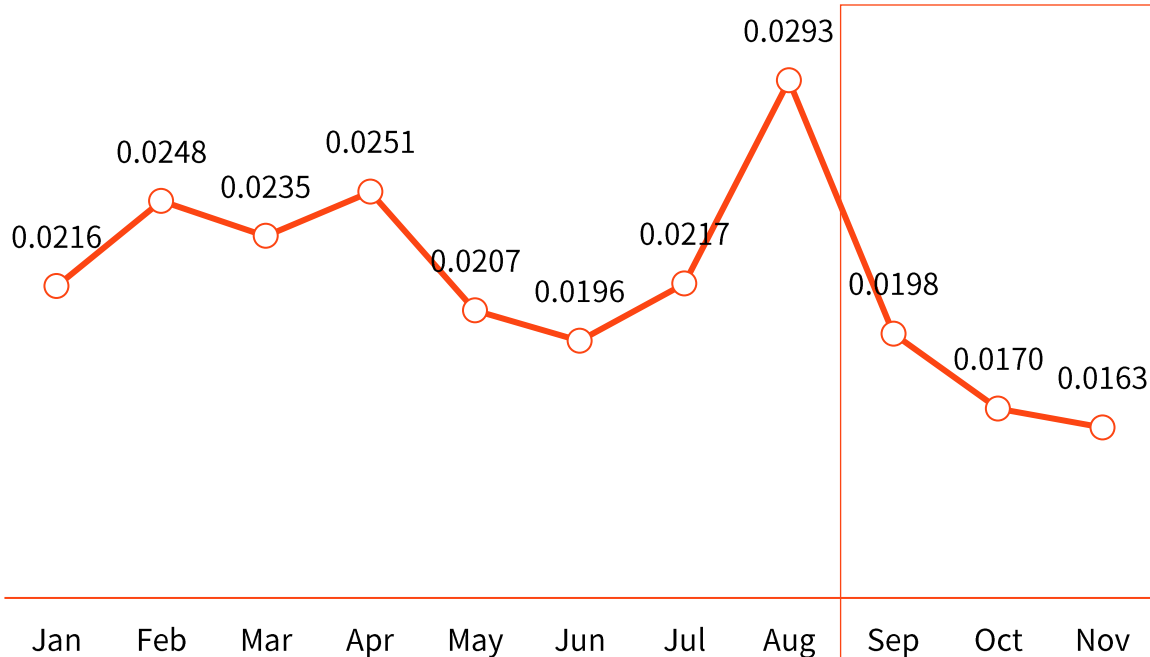
職責：數據分析師

基於數據定位問題

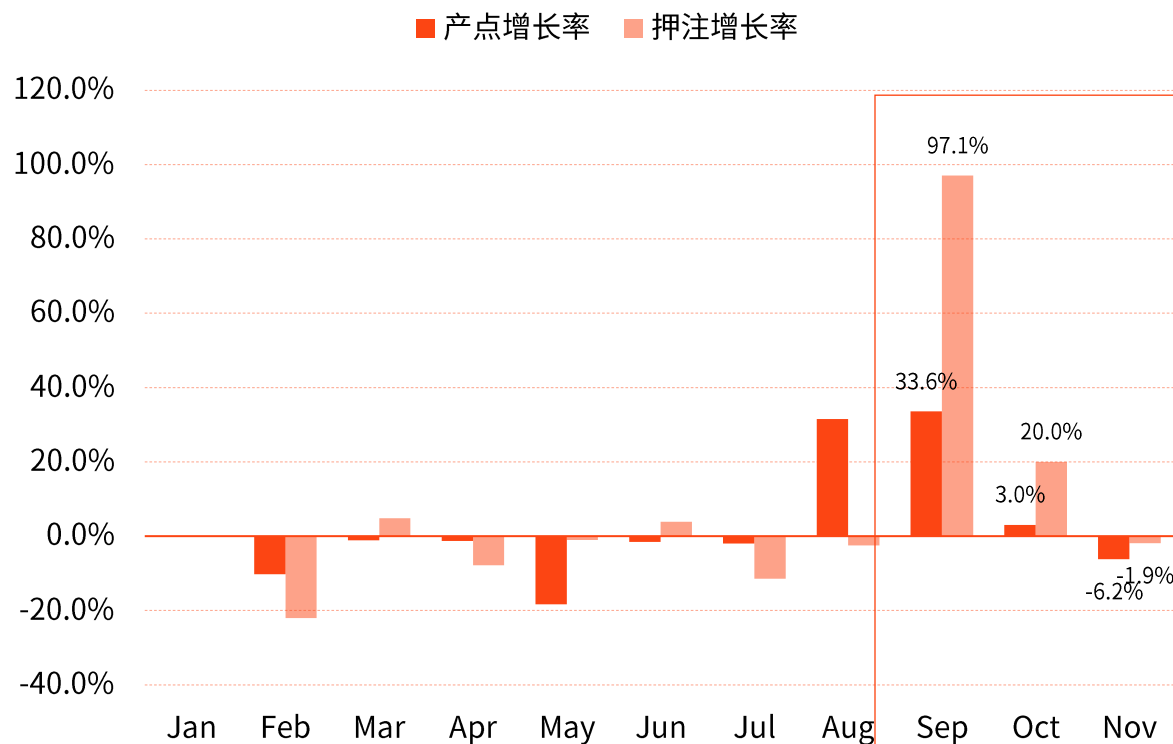
問題：產出和消耗增長雙雙降速，產點降幅更為明顯

- 觀察長期產銷比趨勢，確認遊戲產銷健康狀況
- 9月開始活動力度加大，月產點小幅增加，月消耗大幅增加，引起產銷比逐月下滑；但是，產點增長率和押註增長率增速減緩，11月產點和押註均出現負增長，產出環比減少6.2%，押註環比減少1.9%

2020年1月-11月老子有錢產銷比



2020年1月-11月每月產銷增長率對比



數據說明：產點=儲值產/贈點+活動產/贈點；消耗=押註量；
產銷比=產點/押註，取值區間0~1，表示產出量和消耗量的比例

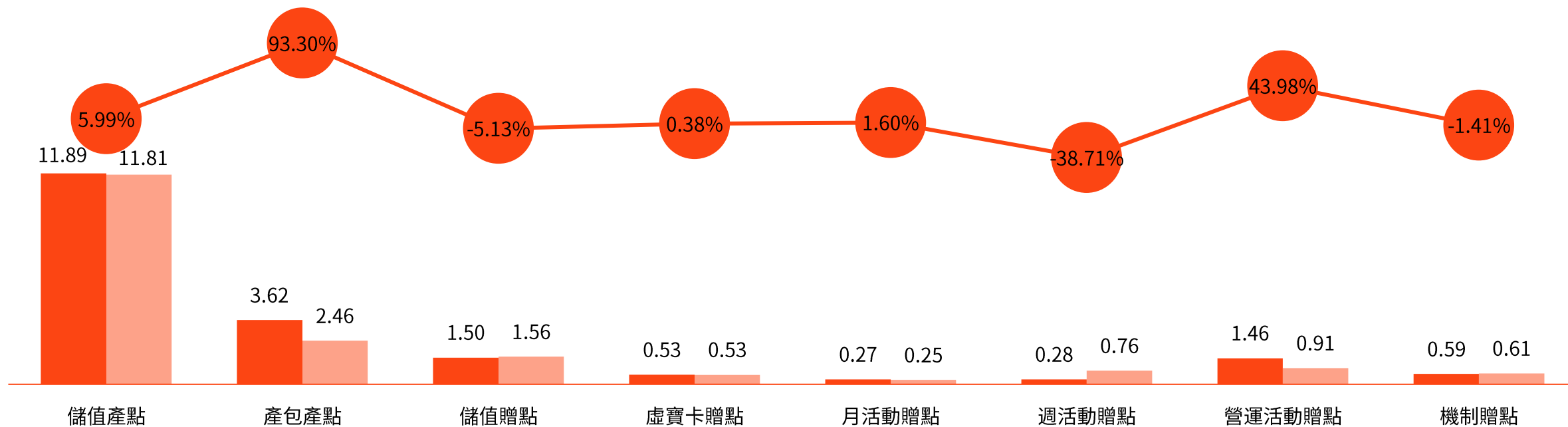
分析問題找到原因

產出負增長：產包產點和營運活動贈點大幅減少

- 根據構成拆解：總產點=儲值產/贈點+各類活動產/贈點
- 10月-11月儲值產點、產包產點、月活動贈點和營運活動贈點都有明顯減少，其中產包產點（影響度=93.3%）和營運活動贈點（影響度=43.98%）是導致總產點減少的主要原因

2020年10月-11月產點分佈及增長變化

10月產出(Billion) 11月產出(Billion) 產點來源影響度



數據說明：產點來源影響度=產點來源增長數/總產點增長數，正數表示正向影響，負數表示反向影響

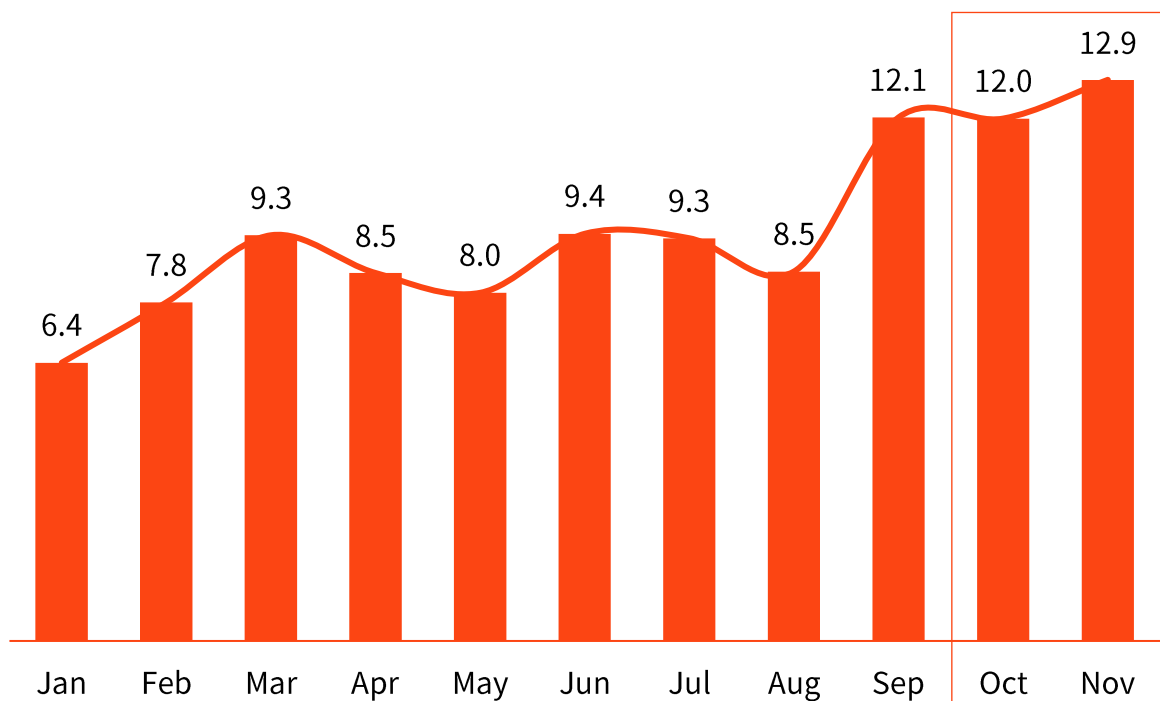
分析問題找到原因

消耗負增長：MAU減少

- 根據公式拆解問題：每月押註量=當月人均押註量*MAU
- 近兩月（10月-11月）人均押註量有所提高，可排除人均押註量原因
- MAU與押註量趨勢相關，相關係數超過0.67（較強相關），結合近兩月變化，可判斷MAU減少導致押註量減少

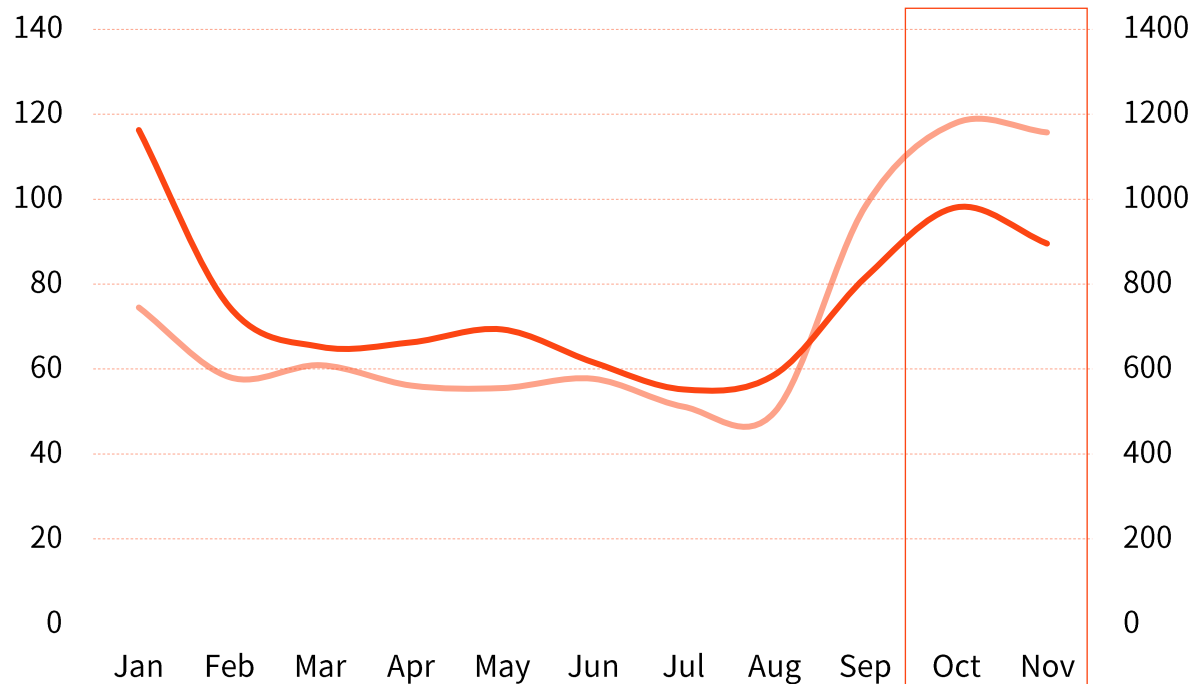
2020年1月-11月人均押註量變化趨勢

(單位：Million)



2020年1月-11月MAU和押註量變化趨勢對比

— MAU(左軸, K) — 押注量(右軸, Million)



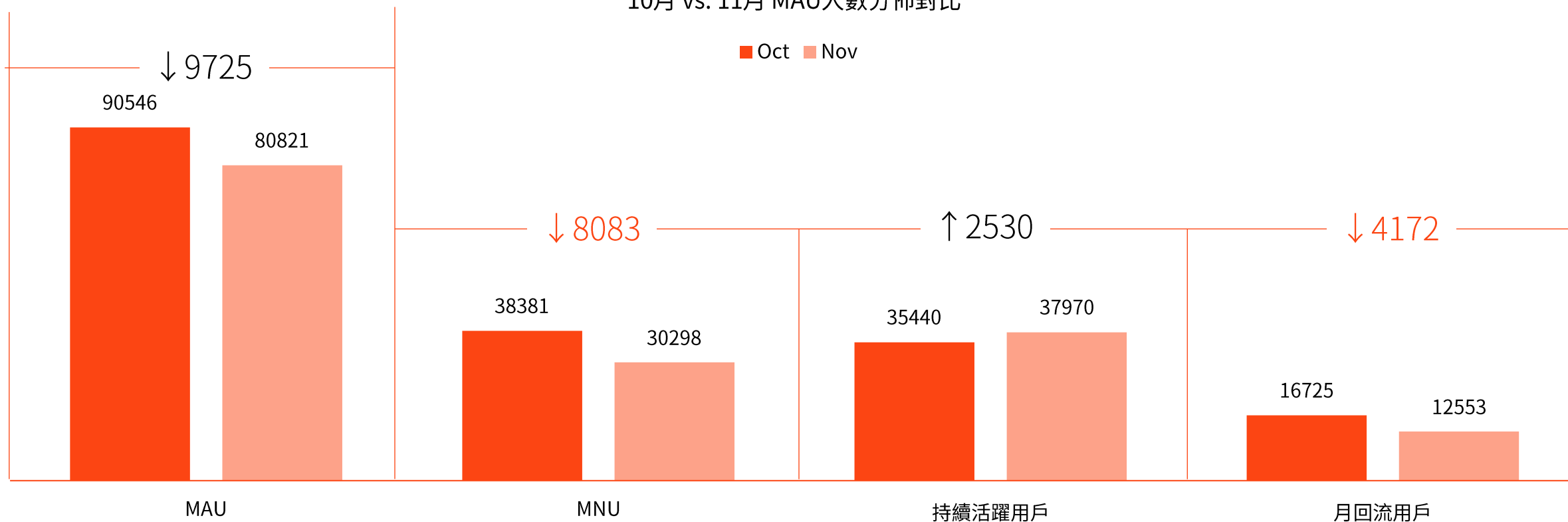
數據說明：人均押註量=總押註量/MAU

分析問題找到原因

MAU減少：月新增用戶數（主因）和月回流用戶數減少

- 深入分析：MAU為什麼減少？通過MAU的構成分解確認分析對象： $MAU = MNU + \text{持續活躍用戶數} + \text{月回流用戶數}$
- 通過分組對比，11月MNU和月回流用戶數分別減少8083人和4172人，完全覆蓋了MAU的減少人數9725人，可以判斷11月MNU和月回流用戶數減少是導致了MAU減少，其中MNU為主要影響

10月 vs. 11月 MAU人數分佈對比



數據說明：人均押註量=總押註量/MAU

分析問題找到原因

依據時間軸事件確定具體原因

- 具體歸因：建立文檔，依據時間軸記錄所有可能造成產品數據變化的影響因素，以備歸因分析時使用
- 指標異動的七大類影響因素：假期效應、熱點事件、活動影響、政策影響、系統故障、統計口徑

活動影響
10月XX日，營運
活動XXX

熱點影響
11月XX日，競品、
爆款IP上線

產品影響
10月XX日，產品
更新XXX功能

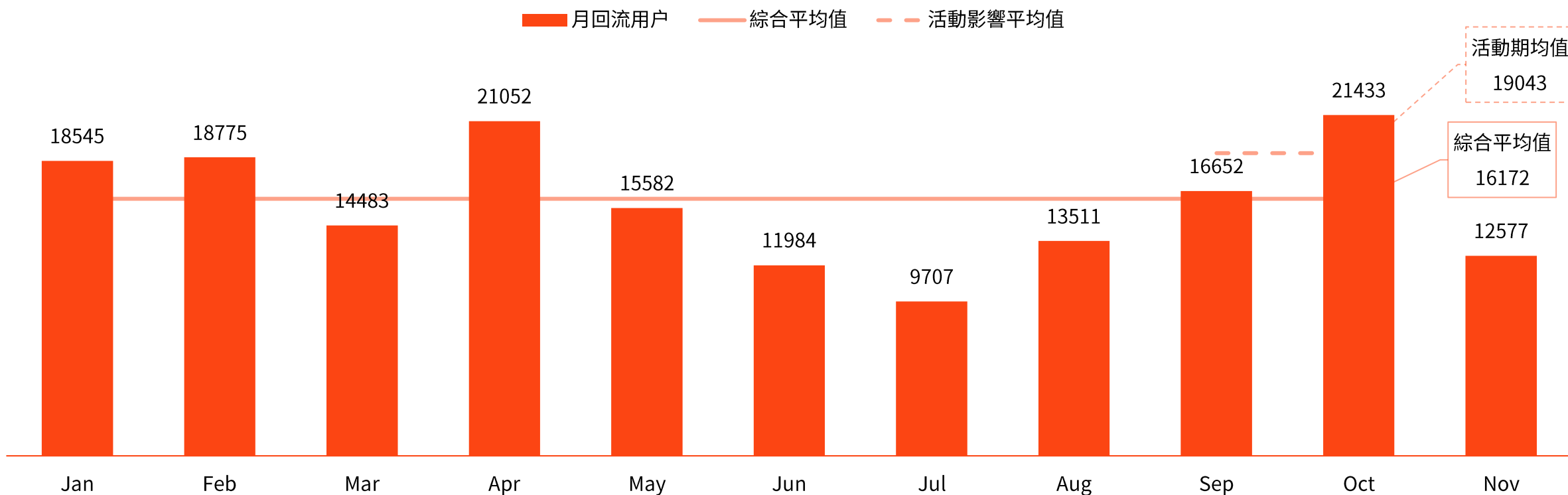
假期影響
11月XX日，節假
日活動

基於原因確定目標 & TA

提升月回流用戶數

- 確定目標 & TA：針對11月未登入用戶，提升月回流用戶數至少達到綜合平均值或活動期平均值
- 綜合平均值=2020年每月回流用戶數的平均值（不考慮活動影響），活動期平均值=有活動影響期間的平均值

回流用戶數每月分佈及均值展示



制定具體活動方案



成本
收益
風險

清晰的UJM
轉化率對應到每一環節

以截圖展示操作
便於直觀理解

建立指標評價體系

主要关注指标<一级、二级、三级> & 次要关注指标

- 確定主要關注指標，即目標指標：月回流用戶數
- 根據公式/路徑拆解二級、三級指標
- 確定次要關注指標，通常可以是活動設計相關指標、UJM轉化率指標等

一級指標	月回流用戶數			產包收入		
二級指標	活躍過但未在11月登入用戶數	觸達率	回流率	人數	購買率	平均購買個數
三級指標	僅在11月未登入用戶數 半年內未登入用戶數	僅在N月未登入用戶觸達率 半年內未登入用戶觸達率	僅在11月未登入用戶回流率 半年內未登入用戶回流率	各卡別人數	各卡別購買率	各卡別購買個數
次要關注指標	活動滲透率、活動留存率、活動對大盤影響； 回流用戶活躍情況、回流用戶付費情況			產包上線期間ARPPU、持續購買用戶數、 產包收入佔比		

建立報表監控過程



每日戰報

以Dashboard形式展示為佳

中程復盤

評估目標達成進度

分析數據評估效果

短期效果

1. 指標達成情況
2. 活動真實影響

長期活動
活動前數據
VS.
活動後數據

短期活動
有活動數據
VS.
無活動數據

細分群體
TA表現
VS.
非TA表現

長期效果

活動結束後一段時間的數據情況

留存趨勢

活躍趨勢

產銷趨勢

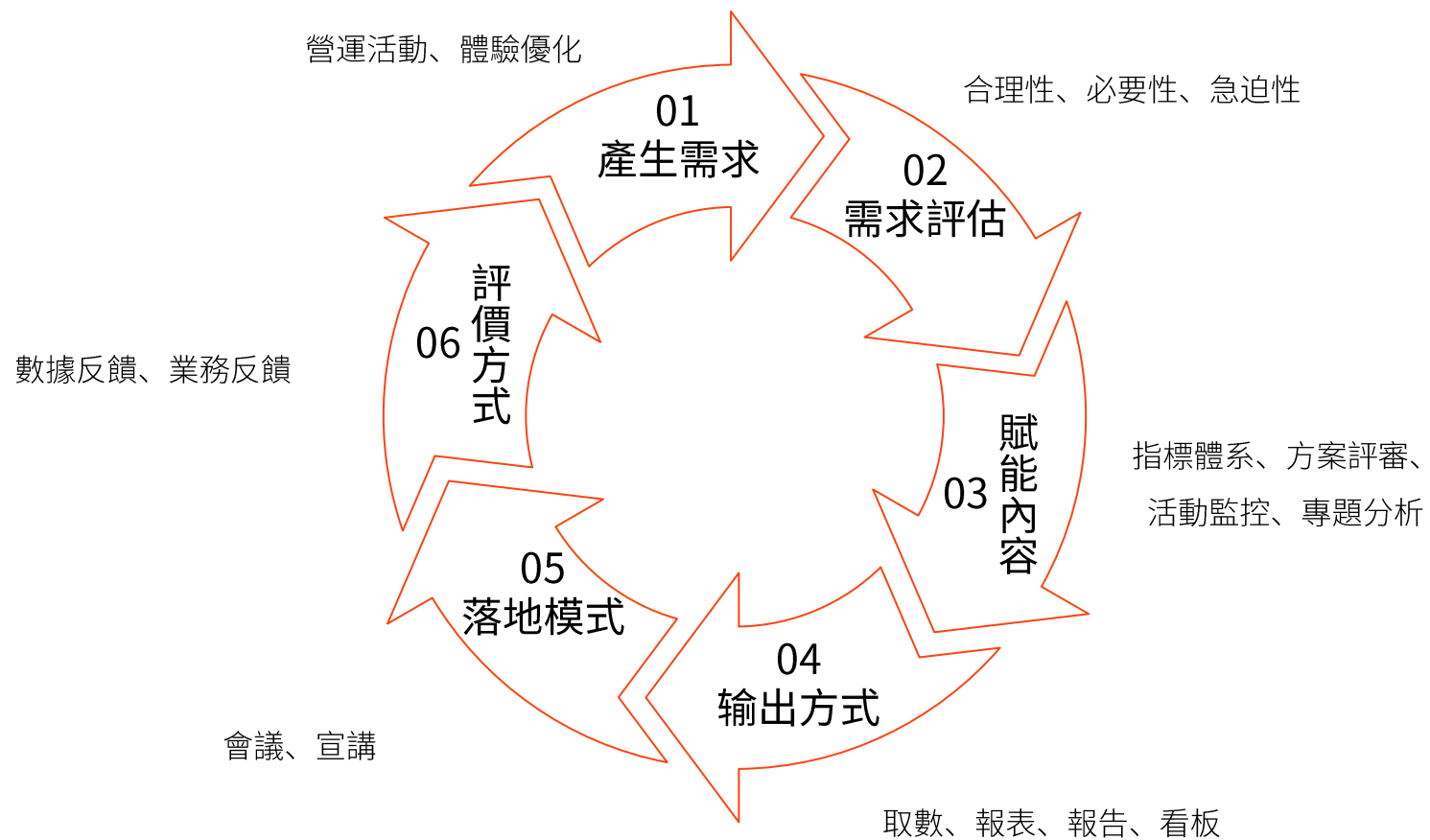
分析數據評估效果

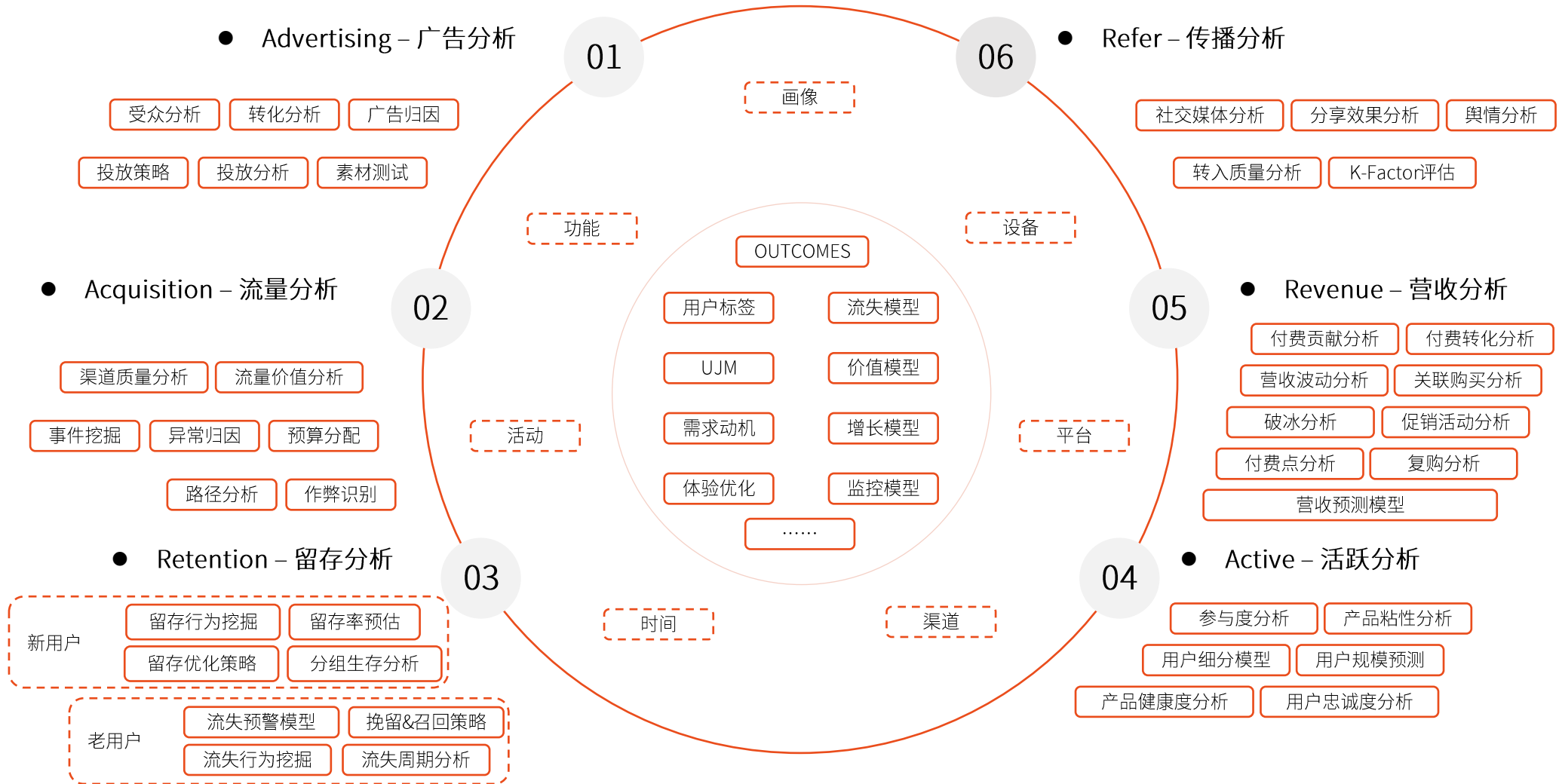
存在問題

1. 活動滲透率/活動留存率
2. UJM轉化率

優化方向

1. 尋找合適的TA
2. UJM優化設計







Thank You