

The way to do really BIG things is
to do really SMALL things ,
and grow them bigger.

实战中的数据驱动产品之道

张祥建 @ELE.ME

- 数据驱动的几点理解
- 商机发现Case：商分助力挖掘万亿 To B 市场
- 产品设计Case：数据追踪降低4%的客户投诉
- 增长运营Case：精益数据运营提升12% GMV
- 数据驱动常见的问题



"Show hand"

《赌神靠的不是老千，是数据》

分析：

- 记住对手出牌“内容”
- 记住对手出牌“顺序”

预测：

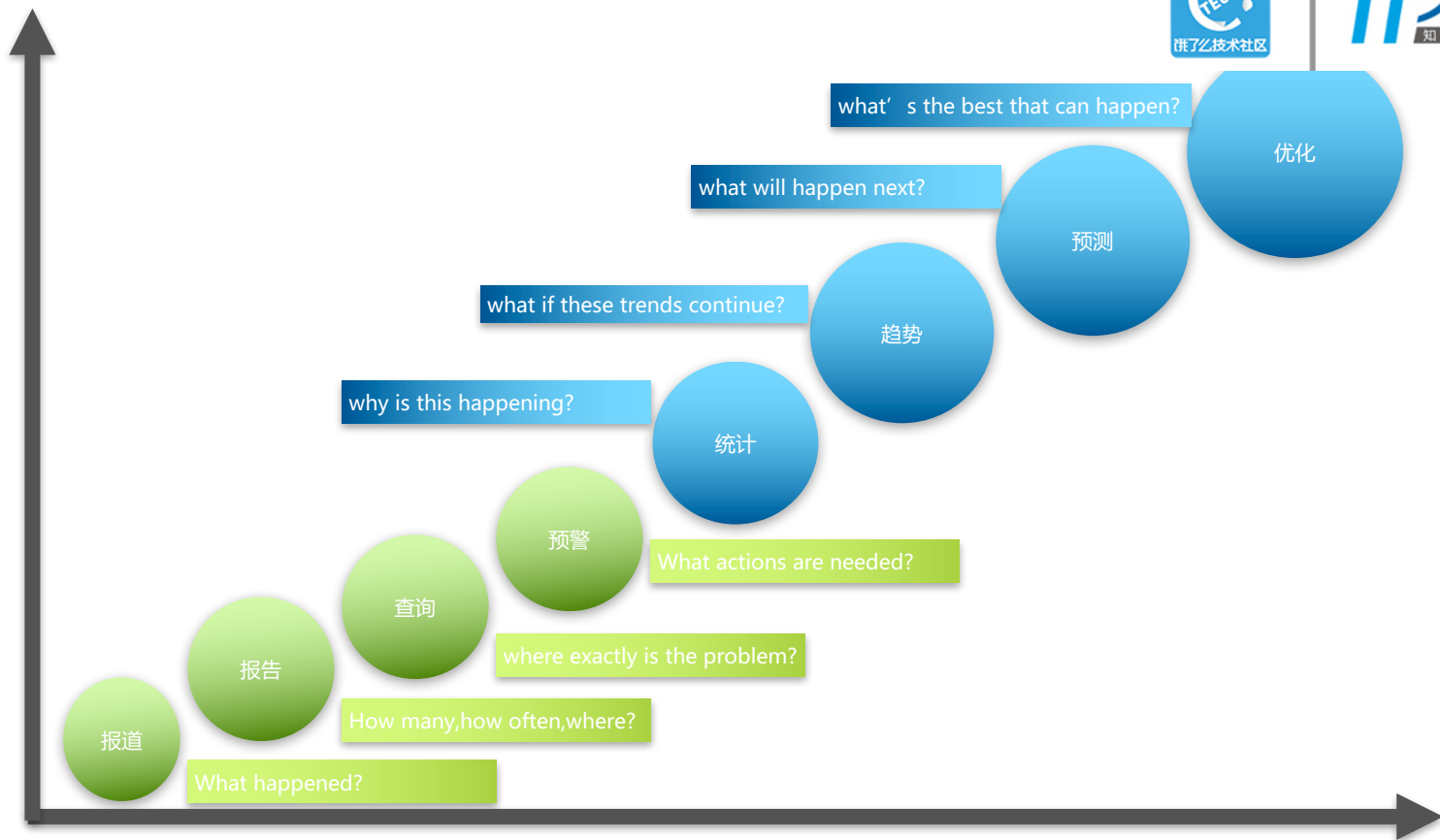
- 对手还剩什么牌
- 对手将出什么牌



在数据战场，我们都是学生

**把饿了么一些经验总结
送给自己和同行**





数据分析的几个要素

商机发现Case1

商分助力挖掘万亿 To B 市场



行业平均物流成本：
高达 $7.2/30=24\%$



To B企业用餐
集中式配送，平均降低50%



To B企业用餐
自助式用餐，新的业务增长点

产品设计Case2

数据追踪降低4%的客户投诉

用户点餐路径追踪



登录 密码登录

请输入手机号

获取验证码

请输入短信验证码

温馨提示：未注册饿了么账号的手机号，登录时将自动注册

登录

登录 验证码登录

请输入手机号 / 用户名

获取验证码

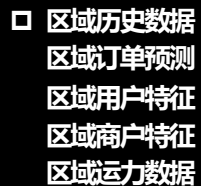
请输入密码

温馨提示：未注册饿了么账号的手机号，登录时将自动注册

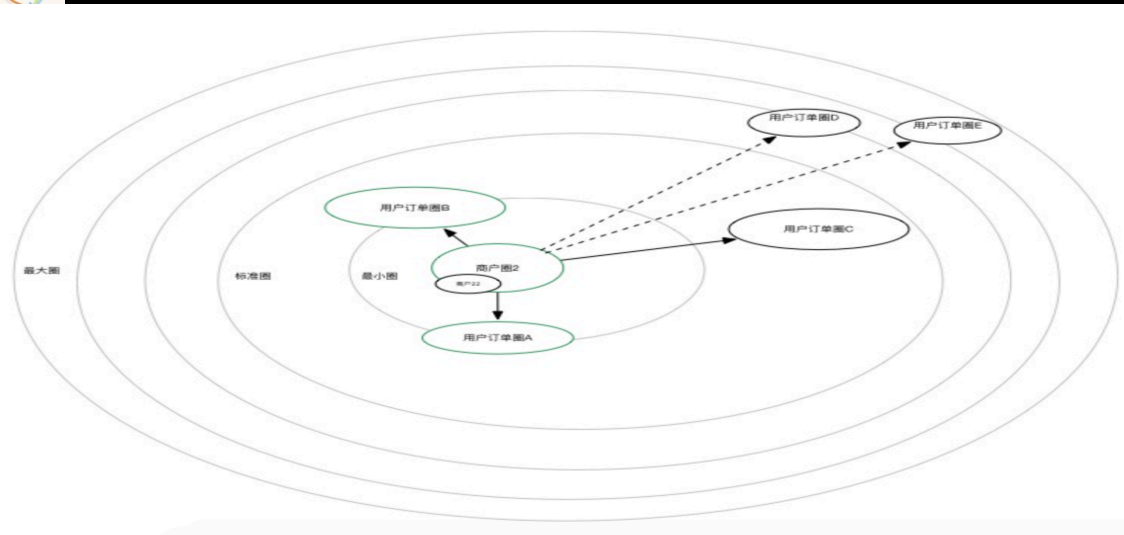
登录

忘记密码

精益数据运营提升12% GMV



- 客单价高商户优先
- 订单量高商户优先
- 拼单量多区域优先
- 空闲运力商户优先



遇到的问题

- 1、项目推进周期长
- 2、工作目标不明确
- 3、基础架构不完善

谢谢大家！