

数据洞察应用

王在清 Teresa

华为 消费者BG 数据分析架构师

大纲

什么是数字化？

为何收集与分析数据？

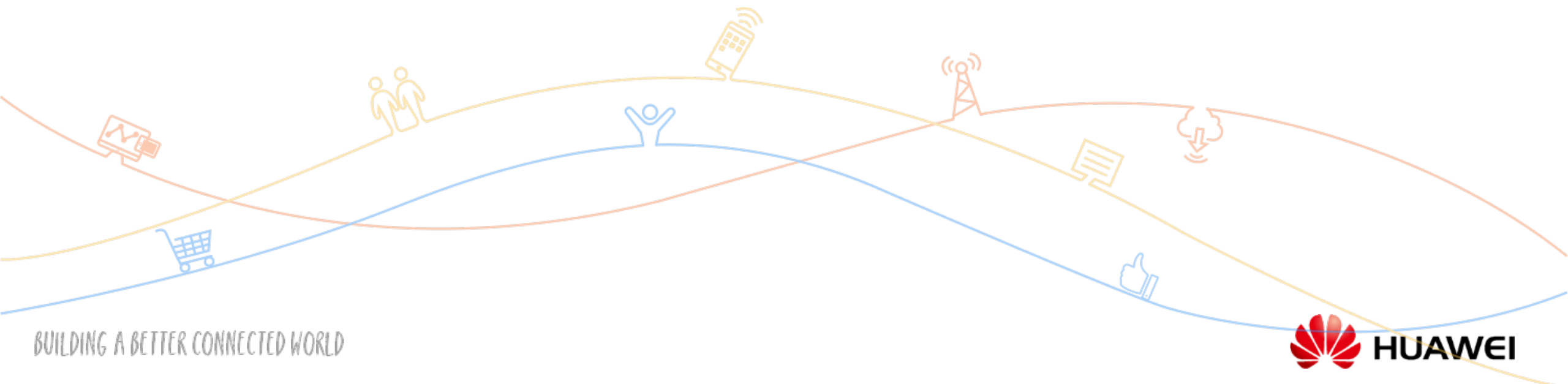
数据应用与洞察应用以及应用实例

自我介绍



- 因突发事件，在ERP 中出企业经营分析报告，进而开始从事市场销售分析，自此投入数据分析行列，后续又接触数据挖掘等技术，曾参与多项跨国企业的全球BI/DW建设工作
- 主要分析对象：
 - 物（产品、事件）
 - 人（客户、员工）

什么是数字化



数据

- 数据就是数值，也就是我们通过**观察、实验或计算**得出的**结果**。
- 数据有很多种，最简单的就是数字。数据也可以是文字、图像、声音等。



什么是数字化

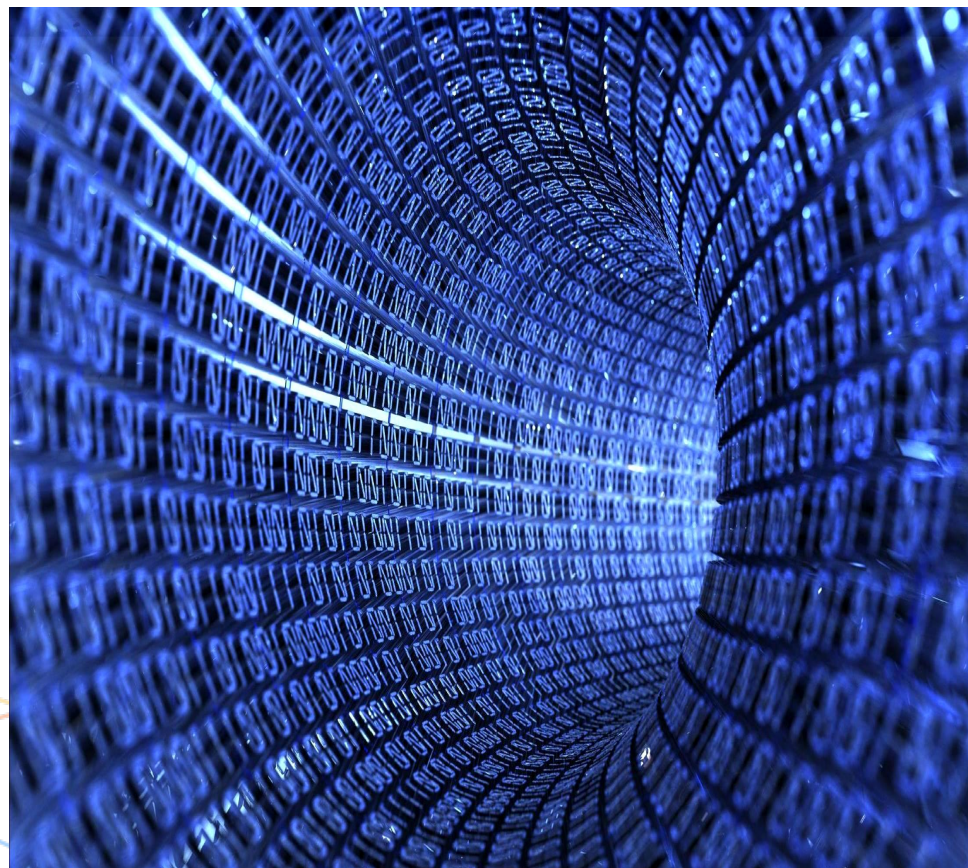
MEIZU

IT大咖说
不止于智水

将许多复杂多变的信息转变为可以度量的数字、数据，再以这些数字、数据建立起适当的数字化模型

● **转换**

● **模型**



数字化不仅仅是数位化



利用技术手段获取、存储、管理和运用数据

数据驱动才是完整的数字化

MEIZU

IT大咖说
不止于智识

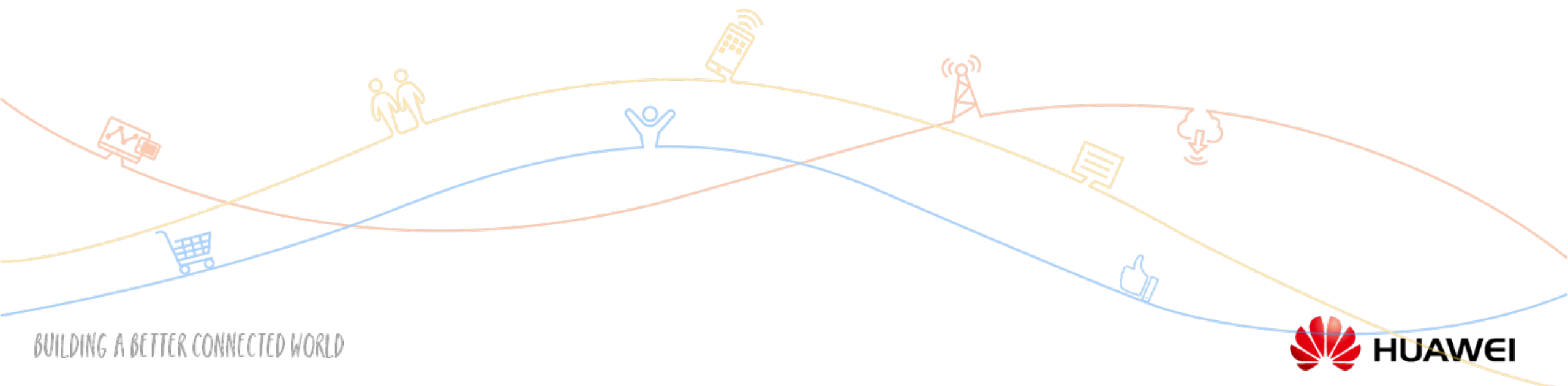


Data Driven

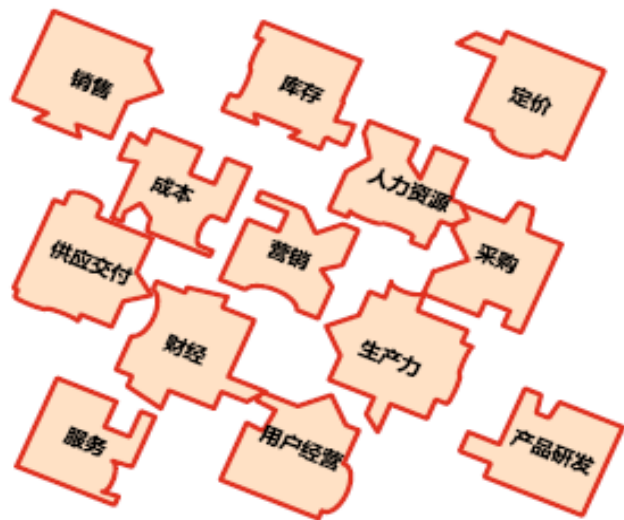
在数位化之后，
运用技术，
有效利用与分析数据，
进行量化决策，
实现科学化管理



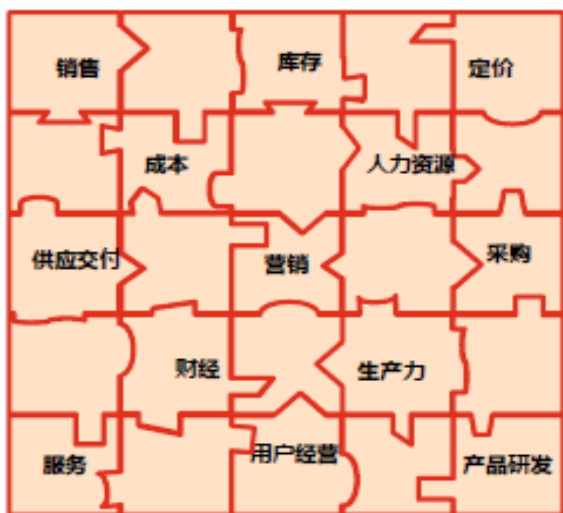
收集与分析



数据视图

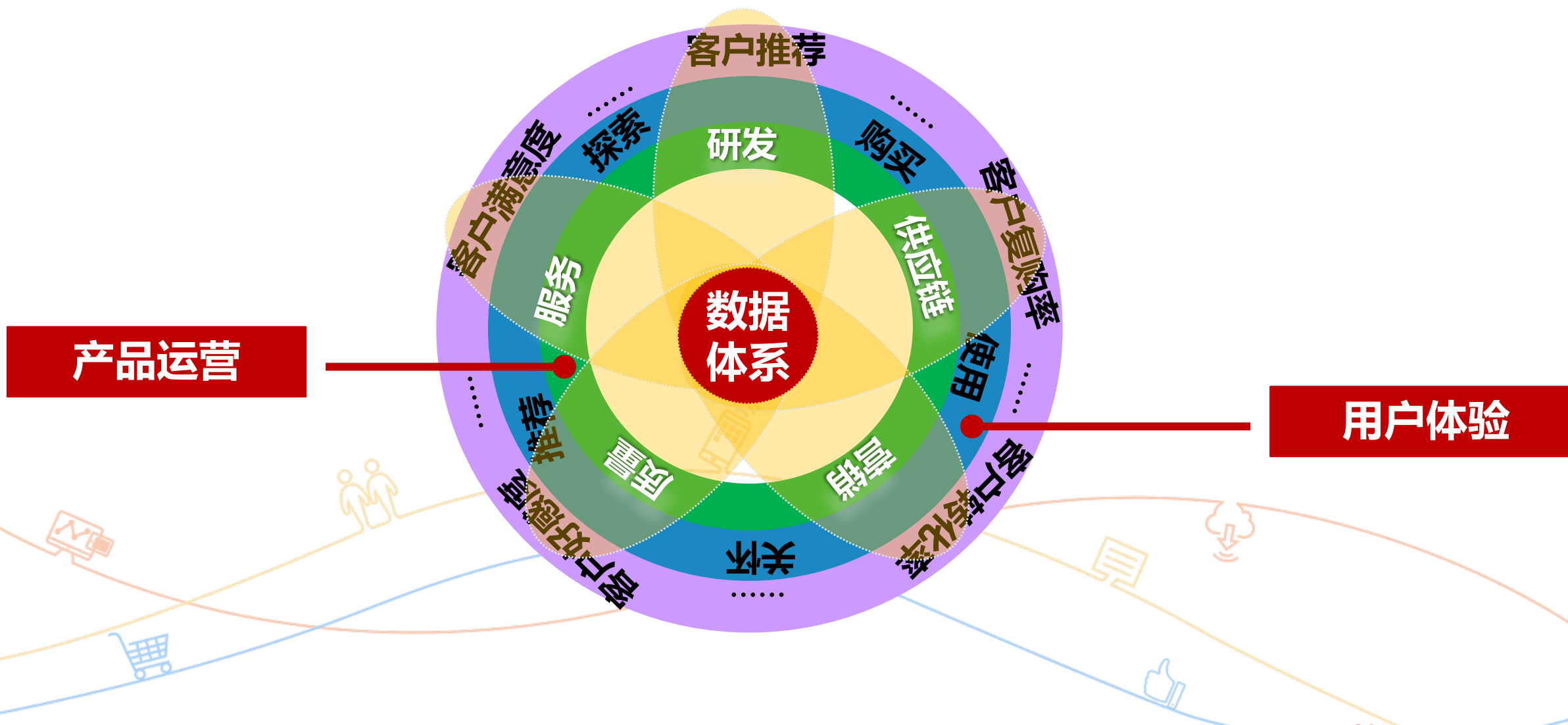


- 我们常说，对于 IT 系统以及数据系统，进行了系统建设，投入了许多预算、心力
- 但这些投资，若都是以支离破碎的方式进行，没有以支撑经营决策作为中心轴线，进行整体性与统一的优化，数据就是孤岛型的存在



必须通过一个整合的视图，完善数据间的关联与牵引，使得数据可以有效的协助规划并驱动业务，支撑企业部门进行研判与决策

数字化体系



产品运营

用户体验

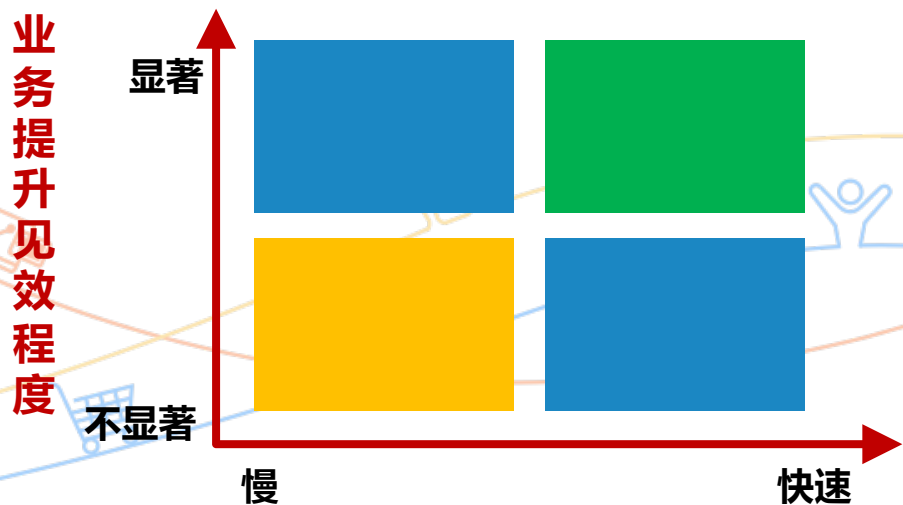
数据的收集要素



业务提升

结合业务开展状况与业务提升见效速度，判断该数据在场景使用上的**业务提升效果**

业务提升效果评分

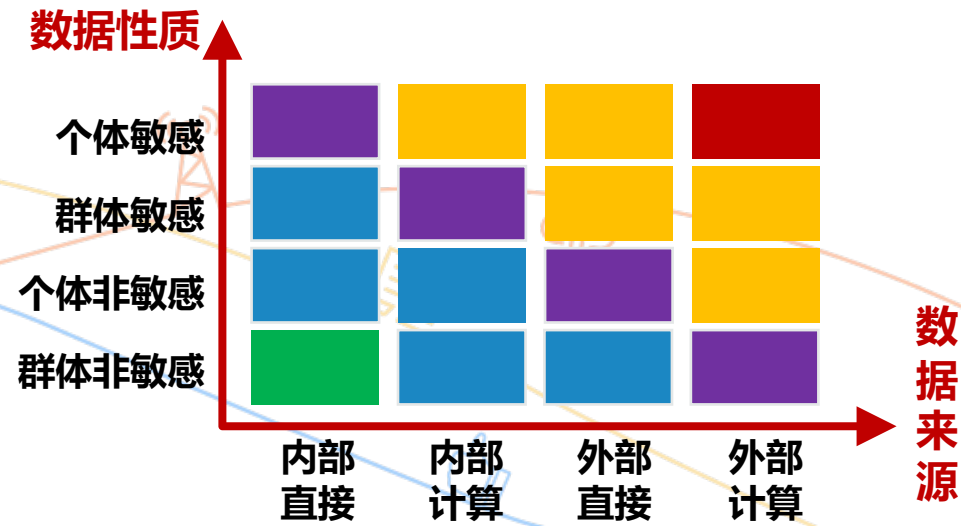


数据可得



基于数据性质与内外部数据来源合作方洽谈，判断该**数据获取的可行性**

数据可得性评分



- 高 (Green)
- 较高 (Blue)
- 中 (Purple)
- 较低 (Yellow)
- 低 (Red)

分析三步曲

Insight – 洞察

Hindsight – 后见之明

Foresight – 预见

分析性报表

对标与支撑决策的报告，
多维度、可视化的分析性
报告。

策略性分析报告

基于场景的深化，通过深入解析和
统计计算，分析数据背后的逻辑，
理解事情的前因后果，并交付可操
作的建议解决方案

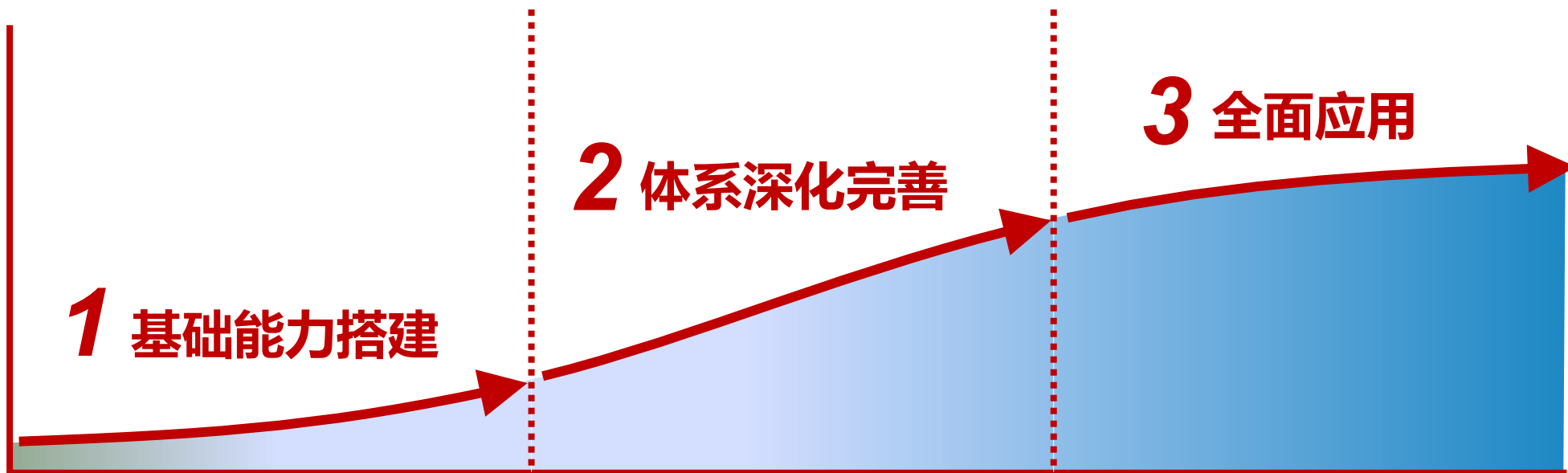
前瞻性分析报告

集成战略规划以及愿景规划，
设计运用算法、预测模型、风
险分析、数据挖掘与解释描述
的前瞻性分析报告。

数据洞察的建设

MEIZU

IT大咖说
不止于智水



核心工作目标

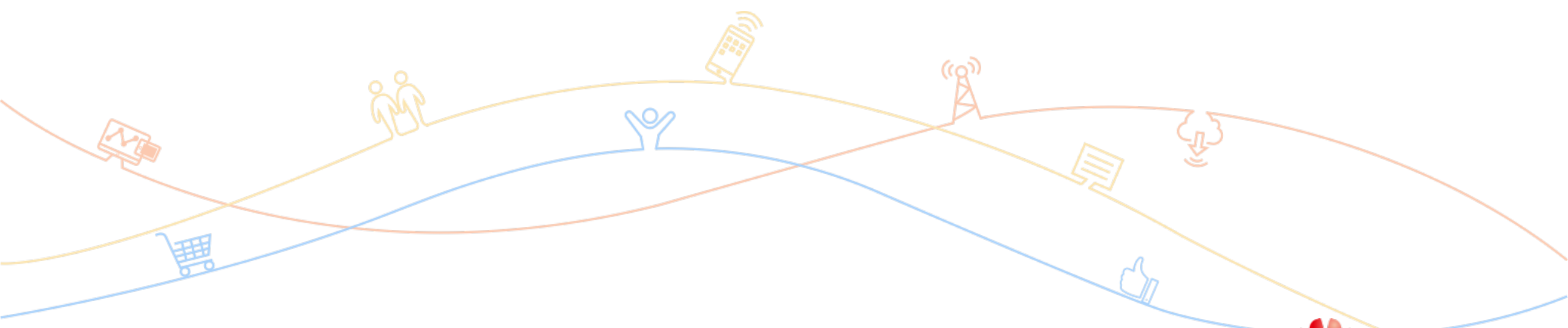
数据体系初步构建，
方案形成，
配套能力与流程设计达成

深化体系建设，
完善配套机制，
不断迭代并夯实体系建设

体系持续优化，
机制成熟运作，
大范围推进应用

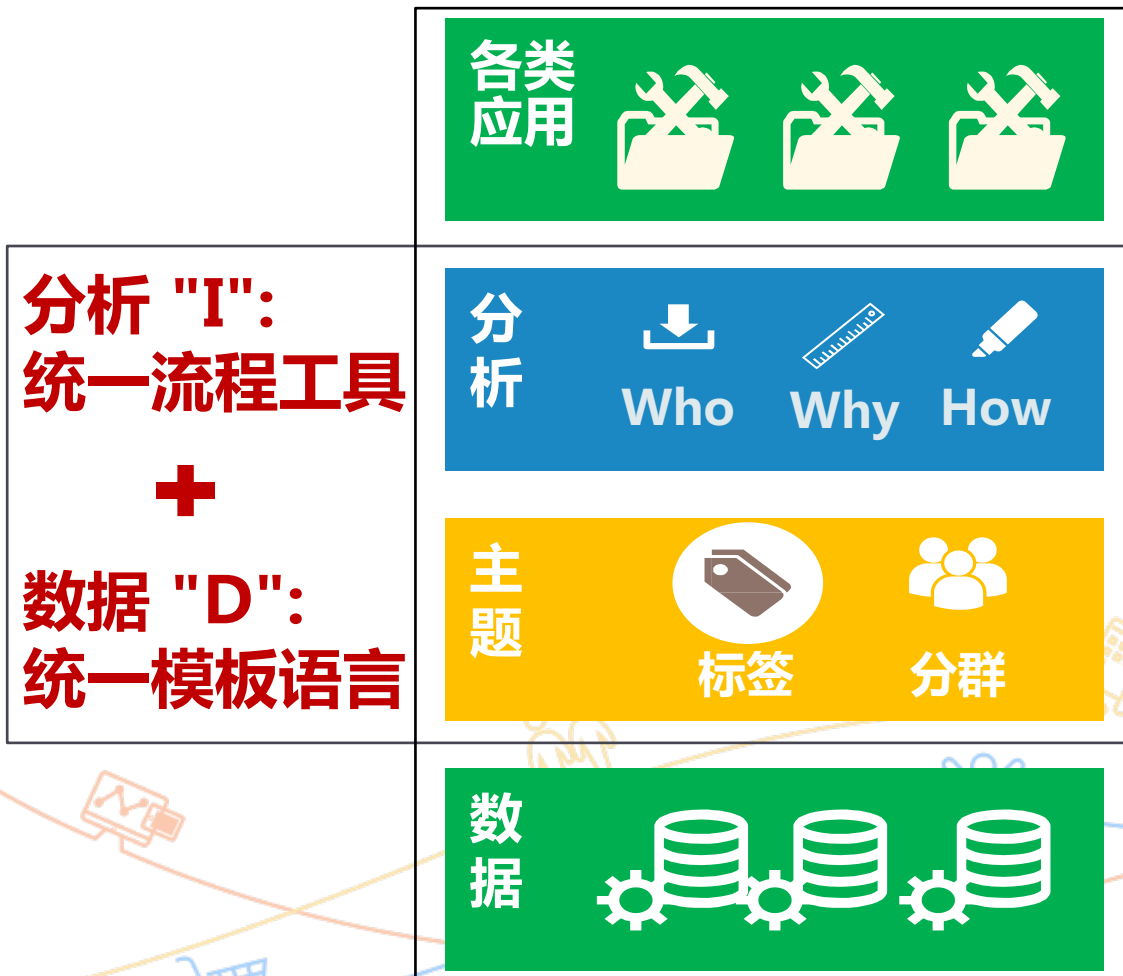
以成熟的数据分析体系，全方位实现数据驱动业务决策

应用



BUILDING A BETTER CONNECTED WORLD

分析体系



✓ 支持应用



> **分析**需要结合场景，针对数据、标签以及对行为事实追根溯源，最终回归应用到场景中去



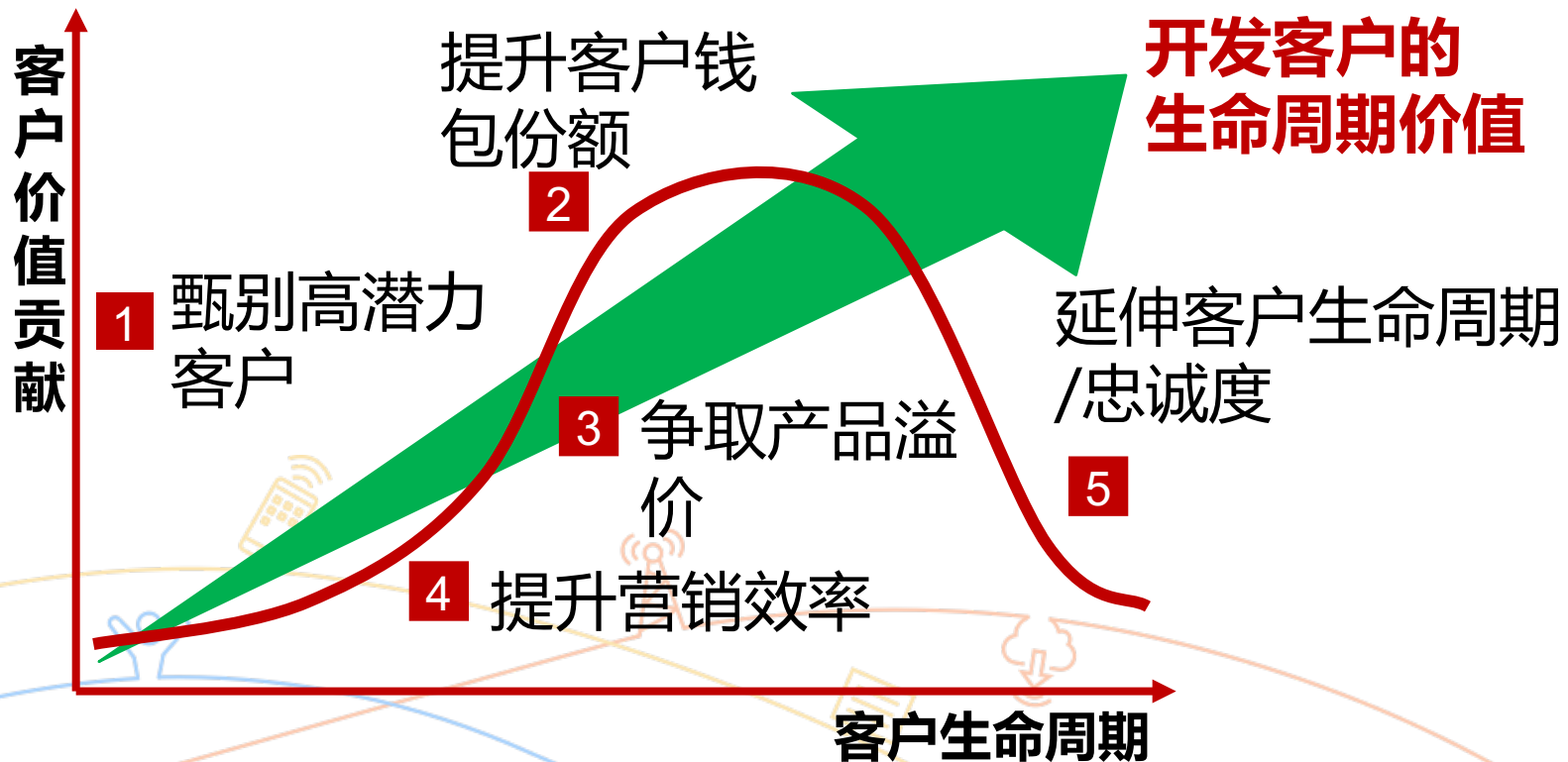
> **主题定义**包含两大通用性部件，**数据标签**以及**分群**。

✓ 承接数据

竞争环境

- 1 客户资源的争夺
- 2 趋缓的市场增速
- 3 激烈的价格竞争
- 4 高踞的成本
- 5 越发理性的消费者

价值驱动因素与目标



用户画像

画像是客户洞察核心基础能力

借由深入分析与理解，驱动业务运营

用户统计

对符合特定条件的用户群进行统计

数据挖掘

利用画像挖掘客户行为偏好

效果评估

评估过往客户洞察的应用效果

私人定制

实现个性化产品或服务定制

人群分类

形成消费者地图

特点刻画

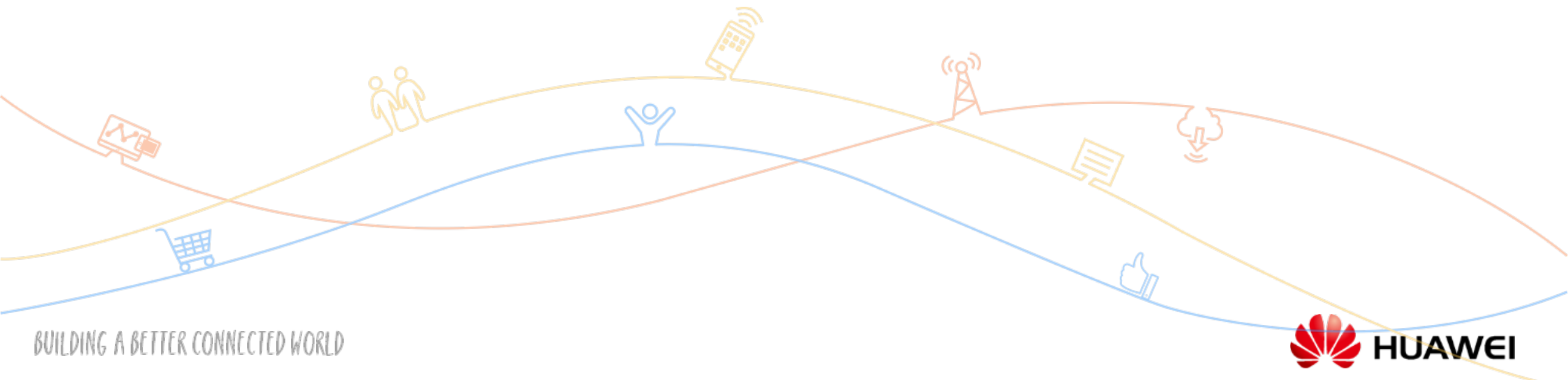
引入外部数据，大幅提升画像深度与广度

场景应用

各类画像支撑覆盖关键场景应用



Q&A



JOIN US IN
BUILDING A BETTER CONNECTED WORLD

THANK YOU

Copyright©2014 Huawei Technologies Co., Ltd. All Rights Reserved.

The information in this document may contain predictive statements including, without limitation, statements regarding the future financial and operating results, future product portfolio, new technology, etc. There are a number of factors that could cause actual results and developments to differ materially from those expressed or implied in the predictive statements. Therefore, such information is provided for reference purpose only and constitutes neither an offer nor an acceptance. Huawei may change the information at any time without notice.