

拓尔思网脉云服务平台

产品背景

随着流量增长的红利消退,市场竞争越发激烈,未来更多的企业会利用精细化运营手段提升存量市场的运行效率。在不同行业精细化运营过程中,企业需要深入分析产品用户的每一个行为,通过各种分析方法来发现数据背后的事实,再根据事实来采取相应的措施。根据调研和结果分析,企业在以下几方面有较强的述求:

- 整个产品的运行状态是否良好;用户在产品流程中哪些步骤流失更严重;用户在站内搜索过程中,是否找到所需内容?
- 用户更关注产品上哪个服务,哪篇文章,哪个商品?用户更愿意点击页面的哪个部分?
- 在不同渠道上推广,哪些渠道效果更佳?专题/活动上线,最后的效果如何?

针对以上产品监控、精准投放、内容运营,功能优化等问题,企业需要客观的数据评价效果,那么需要哪些指标,数据如何采集,指标如何计算呢?为此,企业需要一套专业的用户行为分析工具和贴心的服务,来深度洞察用户,挖掘用户的价值,从而提升留存转化,实现业务增长。

产品概述

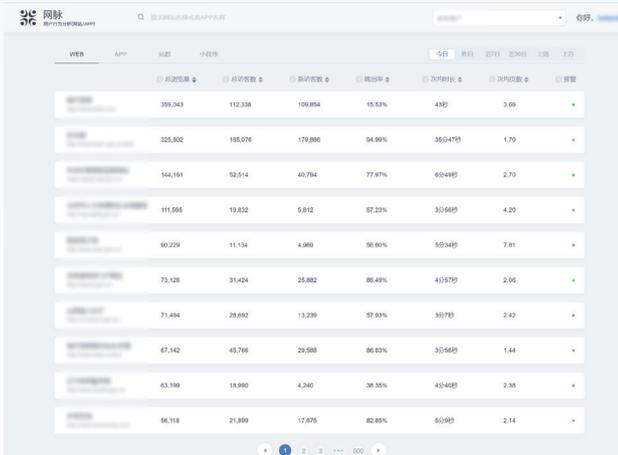
网脉云服务平台,简称“网脉”,是一款全端用户行为分析云平台,主要面向企业、媒体、政府、金融等行业企业级客户提供专业的网站、APP、小程序分析服务。网脉通过采集和监测用户行为数据,从浏览、点击等多维度深度还原用户;真实的动态使用场景和用户体验,全面立体化感知用户的来源、去向、行为和喜好,让业务运营人员自主灵活实现多维分析、分群探索和下钻细查;帮助企业找到用户的5W2H,洞察用户的行为习惯和规律,将这些规律应用于产品优化,精准推广、业务考核等方面,通过数据智慧助力企业全面提升运营成效。



产品功能

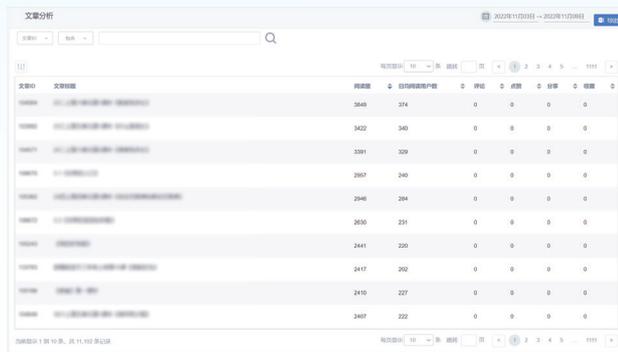
产品情况监测

提供产品的整体核心指标和趋势对比,可按用户设备环境、用户地理位置、不同来源分类、受访页面等维度细分查看,监测产品的运行状态,助力全面了解产品的现状。



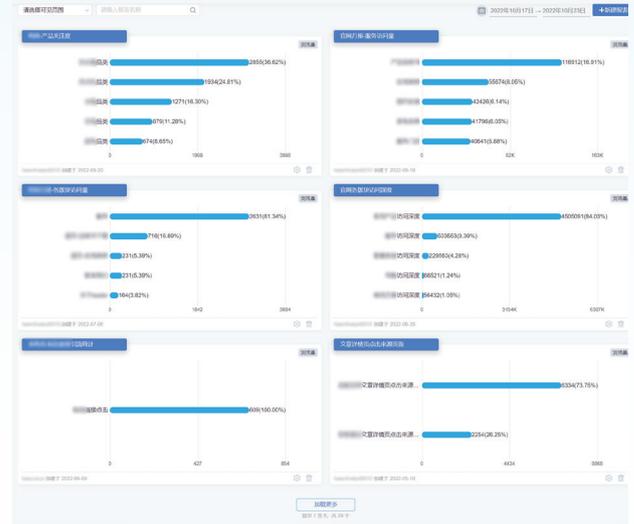
文章分析

对于政务、新闻资讯等APP或网站,文章的阅读量或阅读文章的用户数是最核心最有价值的指标数据之一。文章分析功能可以精确统计每一篇文章的阅读量、用户量、互动量等数据指标。



自定义报表

自定义报表,可以让业务人员将典型的筛查方式和关注的数字定义为统计项,按照数据的权限分发报表,系统按此进行统计和展示。定义好以后,系统每天都会自动统计,能够快速支持业务定制。



转化漏斗

清晰可见关键路径上每一步转化情况,锁定流失节点,挖掘流失原因,在决策上针对性提高转化到下一步用户数,最终达到让更多用户完成产生价值的步骤。



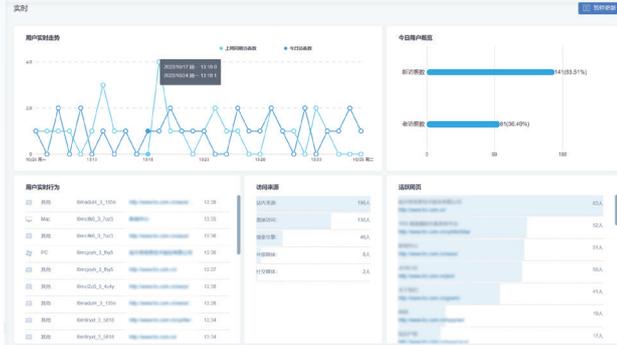
全站路径

跟踪记录每一个访问用户的行为轨迹,将整个用户群体的路径典型化分析,帮助运营团队对典型路径进行识别与特性分析,推动门户网站的信息结构的优化,运营策略的调整。



● 实时分析

实时监控整个产品的运行状况,快速了解用户关注的热点内容。通过访问走势及时捕捉异常情况,结合实时访问明细,方便快速发现问题。



● 热力图

以特殊高亮的方式显示个体页面点击位置或个体所在页面位置的图示。借助热图,直观了解群体的总体访问情况和点击偏好,根据访问点击量和页面微观转化快速优化页面内容和页面元素的布局。



● 用户分群

把具有某属性或某些行为的个体单独提取,细分该群体特征。通过分群,快速找到共性,分析不同群的使用情况,细查单个的画像,回溯其历史行为,分析流失和转化,改进企业产品。



产品优势

全面的数据采集能力

具备网站、APP、小程序、H5多种平台全量用户行为数据采集的能力;产品覆盖页面级、元素级和自定义事件级等多种类型的数据采集。

强大的下钻剖析

依托TRS水晶分布式数据仓库,实现每分钟数万条数据的流式处理,实现事件级细粒度行为数据多重加工,具备海量数据无限级下钻的强大剖析,支持全方位数据深度挖掘和探索。

全场景分析

产品提供留存分析、路径分析、内容分析等全景数据洞察模型,自主灵活实现多维分析、分群探索和下钻细查,灵活适应不同角色人员在营销、运营、产品等不同场景的各种需求。

细粒度的数据权限模型

产品构建了细粒度数据权限模型,数据按照业务线的粒度进行可见性的控制以保证数据安全,同时用户可灵活地、准确地探查数据。

用户价值

● 提升运营成效

现在运营团队经常面临众多业务产线,多个产品需求,诉求非常复杂。基于自定义统计、多维度分析等功能大大简化业务统计的步骤,将复杂的对应关系和数据权限隐藏在报表规则中,结果直观呈现,所见即所得,显著提升了运营分析能力,降低人工成本。

● 提升投放ROI

基于终端、地理位置、运营商等基础数据,选择投放渠道;全面监测不同渠道引流情况,指标衡量不同渠道投放效果,优化渠道,提升投放ROI。

● 提升用户转化

从用户全站路径把握产品关键路径,构建核心转化漏斗,分析流失原因,经过一段时间的数据追踪和分群下钻,定位优化环节,针对性提升转化率。

● 提升内容质量

对于产品内容的考核,从用户阅读和互动两方面的行为提供重要依据,综合用户阅读、点赞、转发等行为对内容进行评价,基于单篇文章、栏目等多个角度全方位考核,从而促使运营人员对内容质量的高标准要求,提升原创内容质量。