

增长黑客之路

在线增长实践分享

Mark Hu

Principe Tech Lead, Amway China

如果企业不再增长，那么就是在衰亡！

If you are not growing, then you are dying!

营销的新技术革命

搜索

推荐

广告

AI

大数据

云计算

企业关键业务在线化是在线增长前提

99%

线上注册

97%

线上交易

300W

月活用户

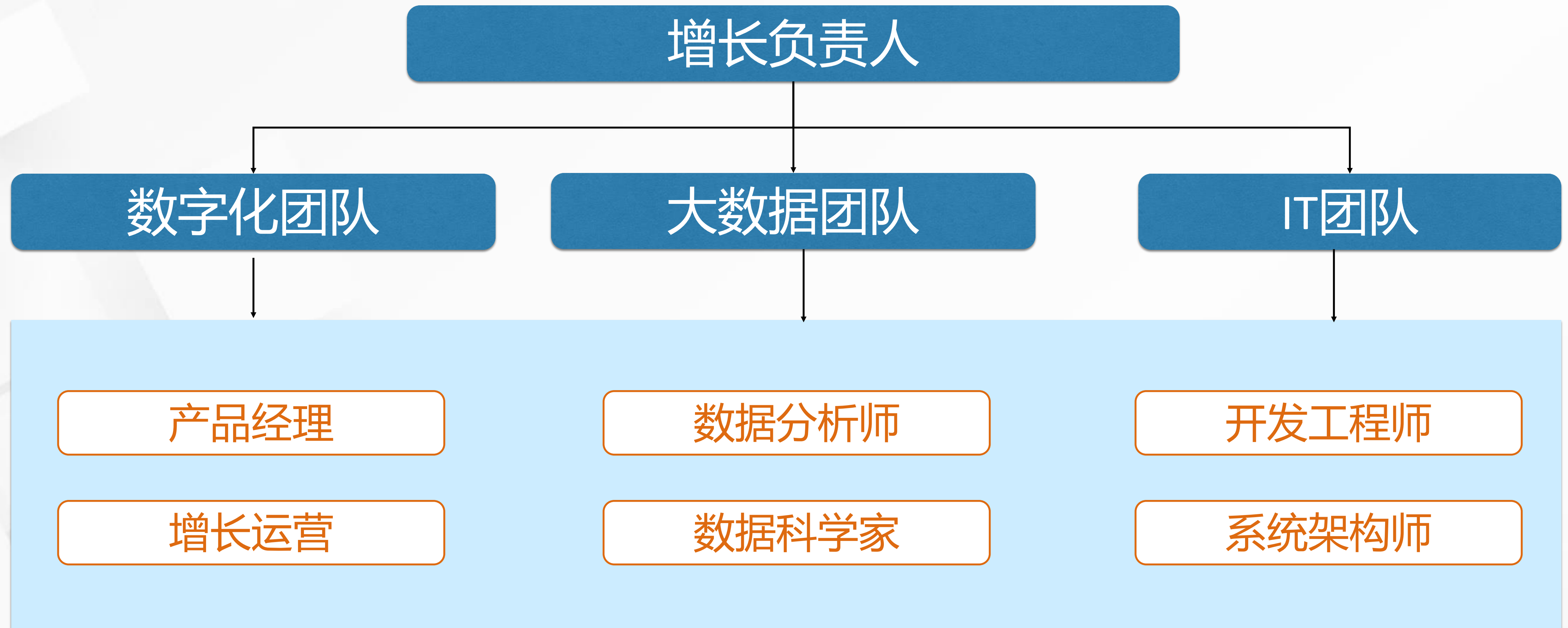
1. 搭建增长团队

■ 足够高层支持

■ 小型团队规模

■ 清晰职责分工

在线增长团队



2. 设立增长目标

明确
战略目标

识别
真正指标

选定
北极星指标

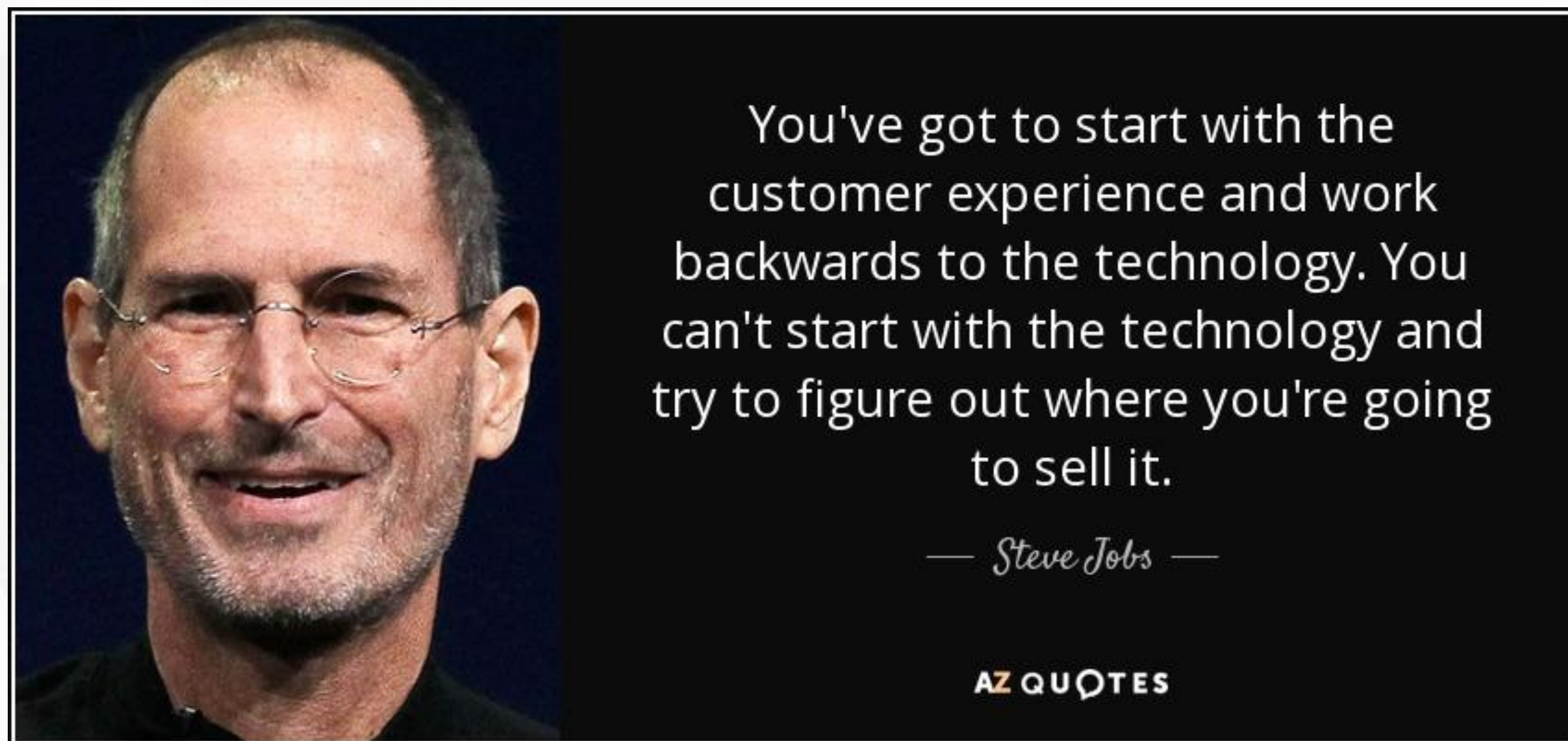
调整
已达成指标



FOA数量翻倍

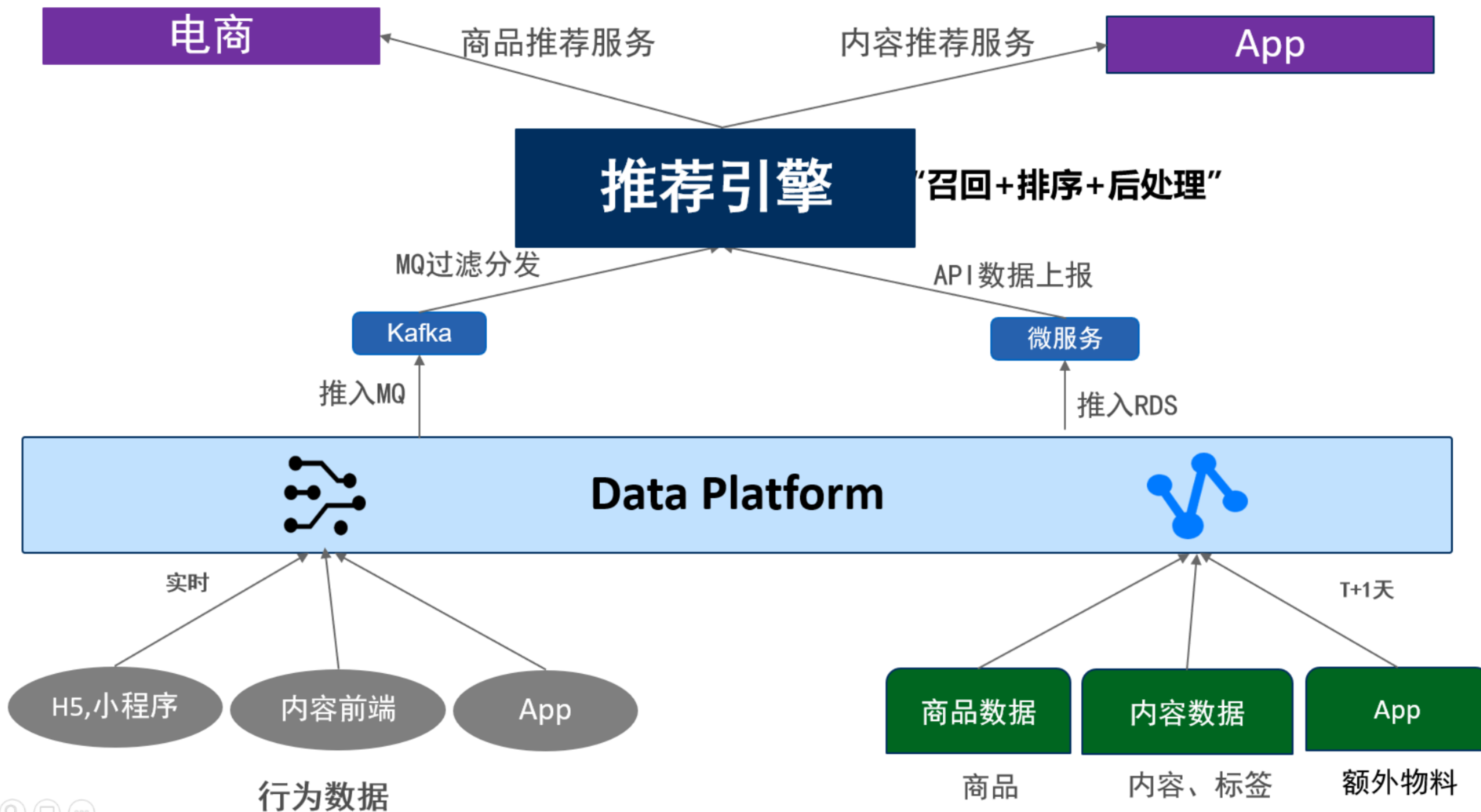
通过经销商分享且至少完成一次购买的顾客

3. 用户体验比技术更重要



✗ 避免拿着锤子找钉子

商品推荐系统架构



安利电商的商品推荐案例

首页“猜你喜欢”



商品详情“达人种草”



购物车“免邮凑单”



支付完成“相关推荐”



从流量思维转变为用户思维



3.5%

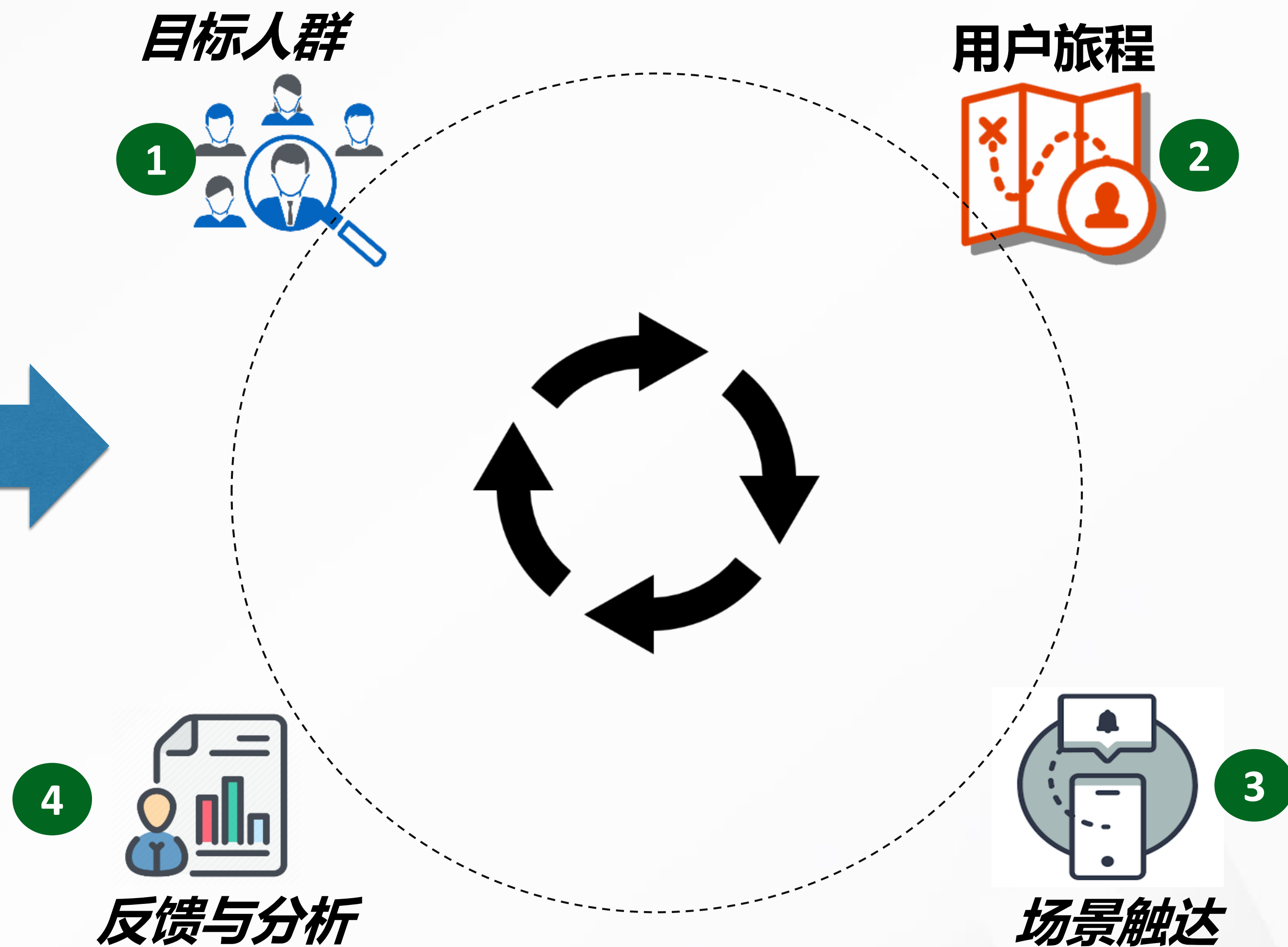
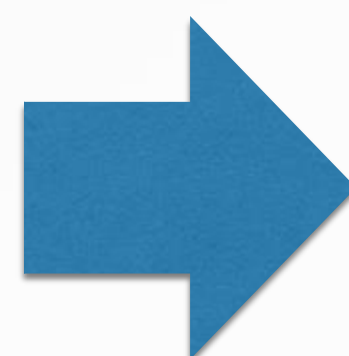
推荐CTR

产品梳理

商业模式

用户人群

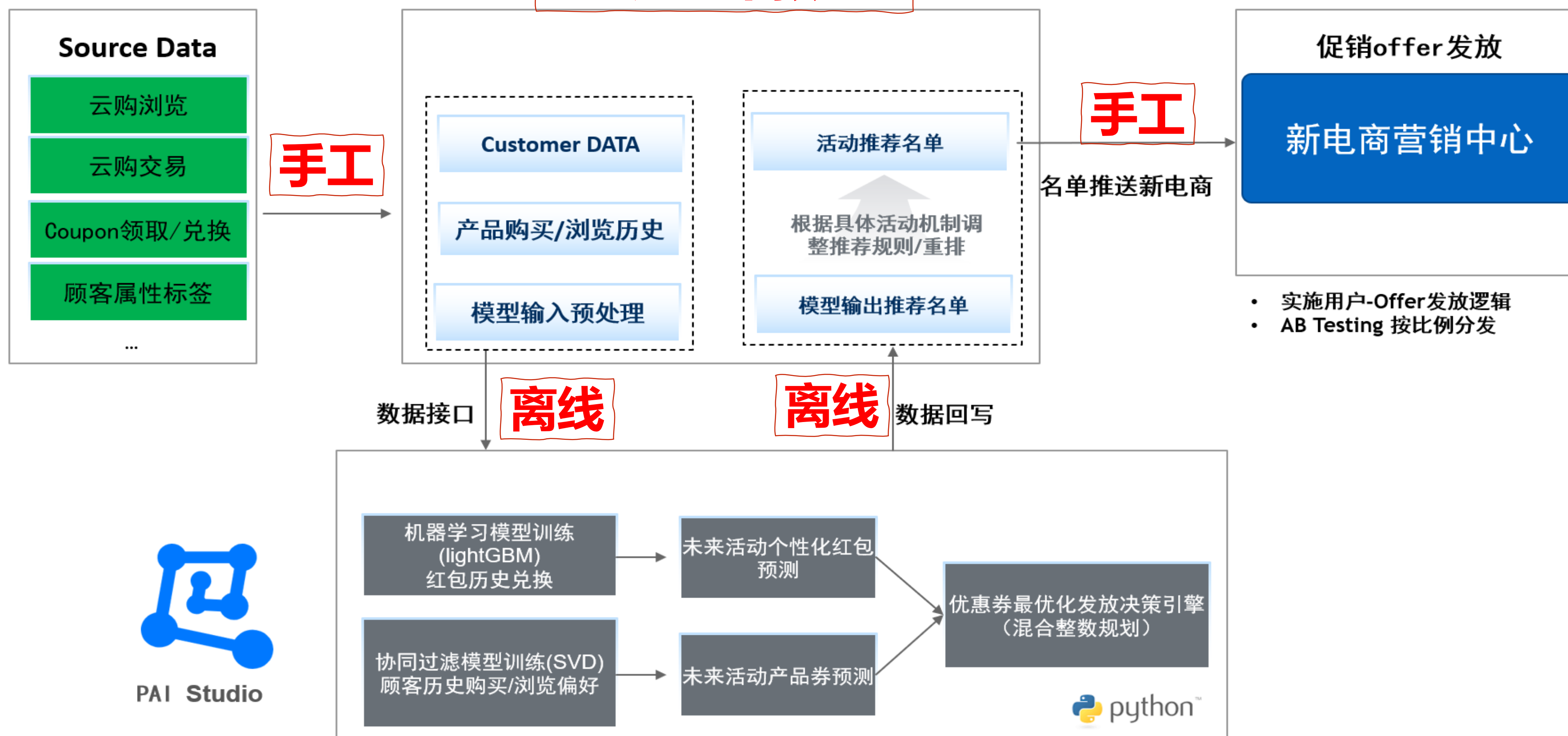
4.低成本快节奏试验



快速试错

快迭代 小成本 低集成

人工干预



逐步实现增长能力



核心算法

机器学习(ML)

- 根据每个顾客标签及历史行为数据(50+标签)，使用LightGBM模型预测顾客-红包的转化率及ROI

Recent online activities

Purchasing v.s. biz ABO

loyalty

Online activity freq. trend

Tenure

Demographic info

Basket size and type

Promo sensitivity

Biz performance

Customer value tag

Product preference

...

红包个性化分配优化引擎

- 根据事先设定优化目标（ROI/转化率），考虑活动预算，人为设定规则，活动规则等限制条件，给出最大化设定目标的推荐名单
- 优先最大化ROI



模型回测性能评估

AUC分数¹

ABO	FOA	PFOA
0.75	0.78	0.7



模型产出



每个顾客-所有红包的转化可能性%及生产力



每个ada号推荐领取的随机红包/满减红包金额

在线增长经验总结

打破组织壁垒
组建增长团队

寻找增长的北极星
设置增长目标

避免拿着锤子找钉子
客户体验更重要

采用增长最短路径
低成本快节奏试验

THANKS