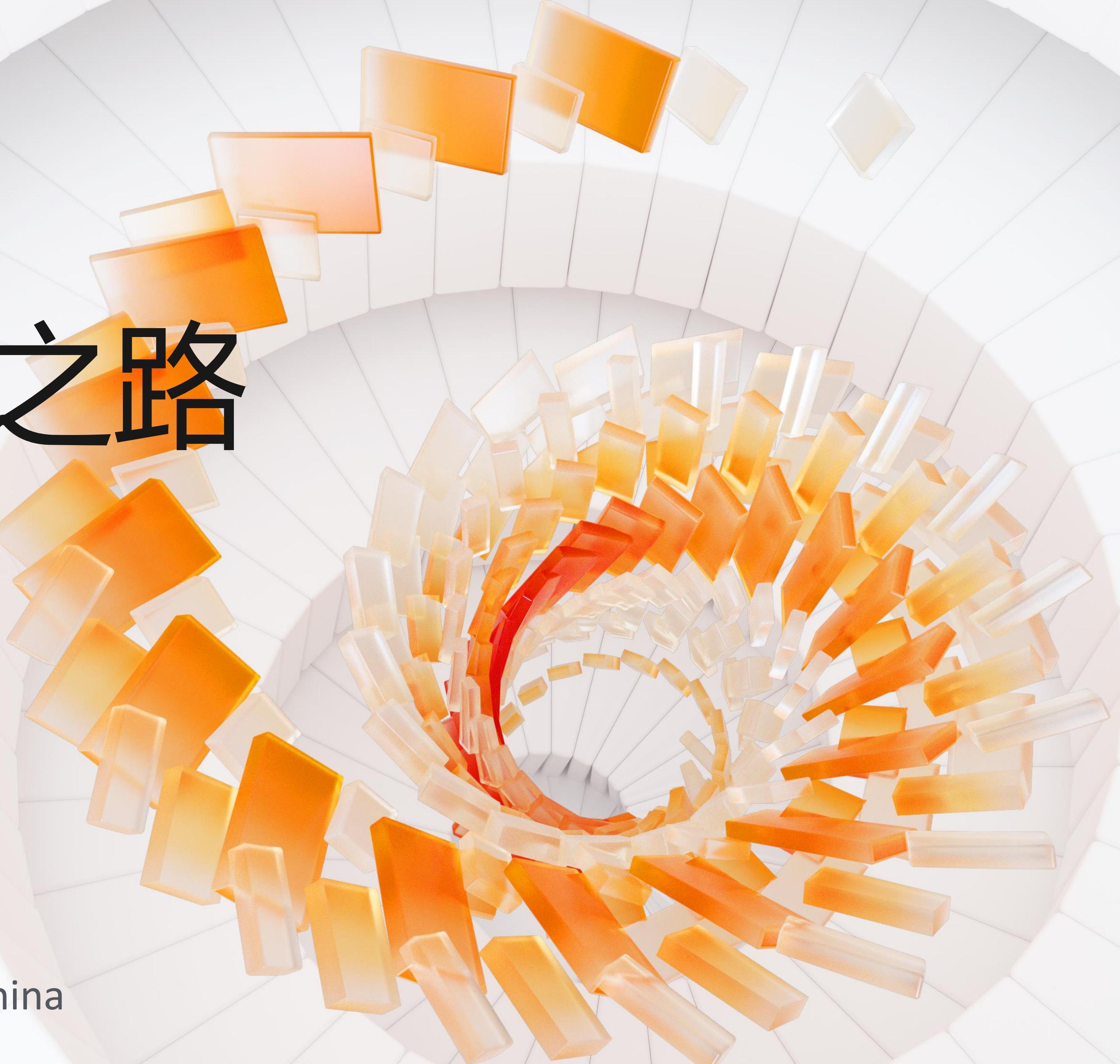


增长黑客之路

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

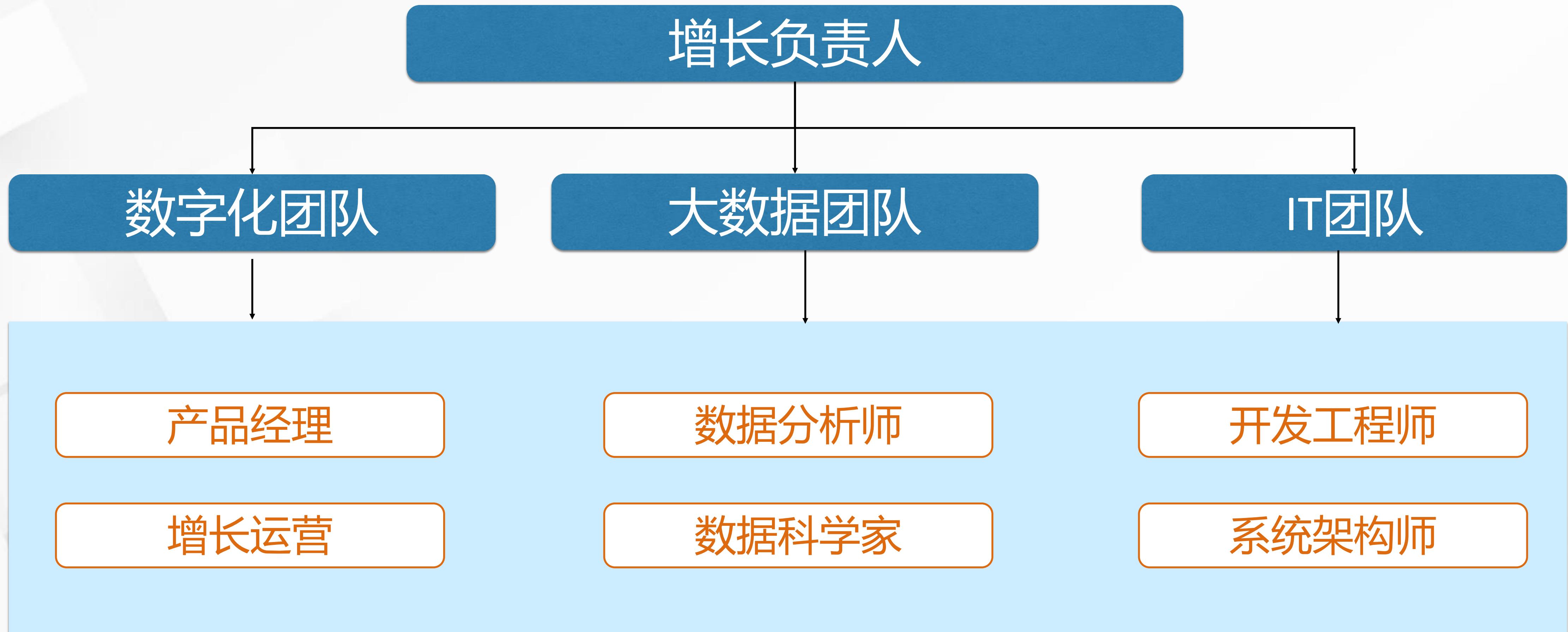
300W

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

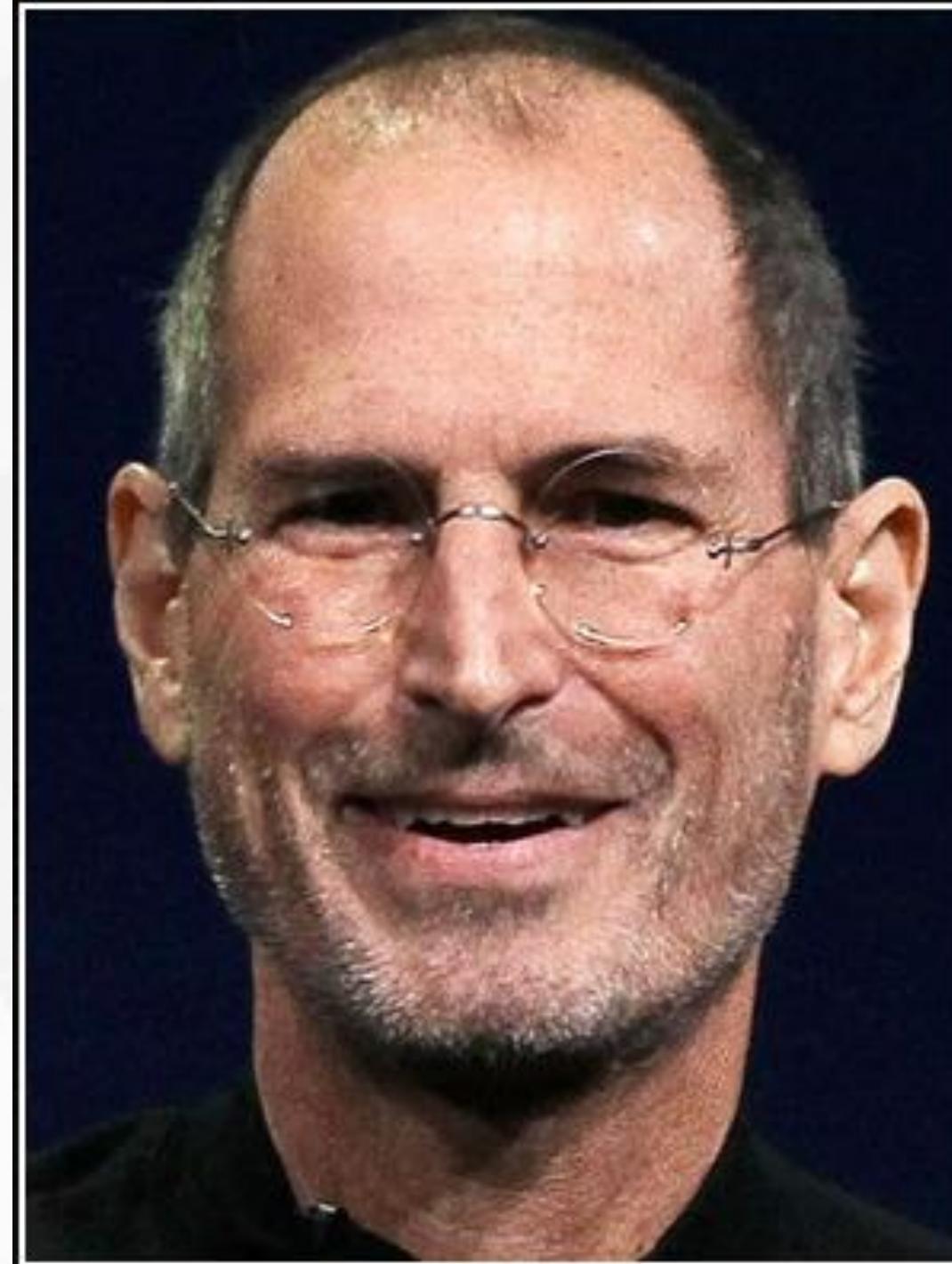
调整
已达成指标



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



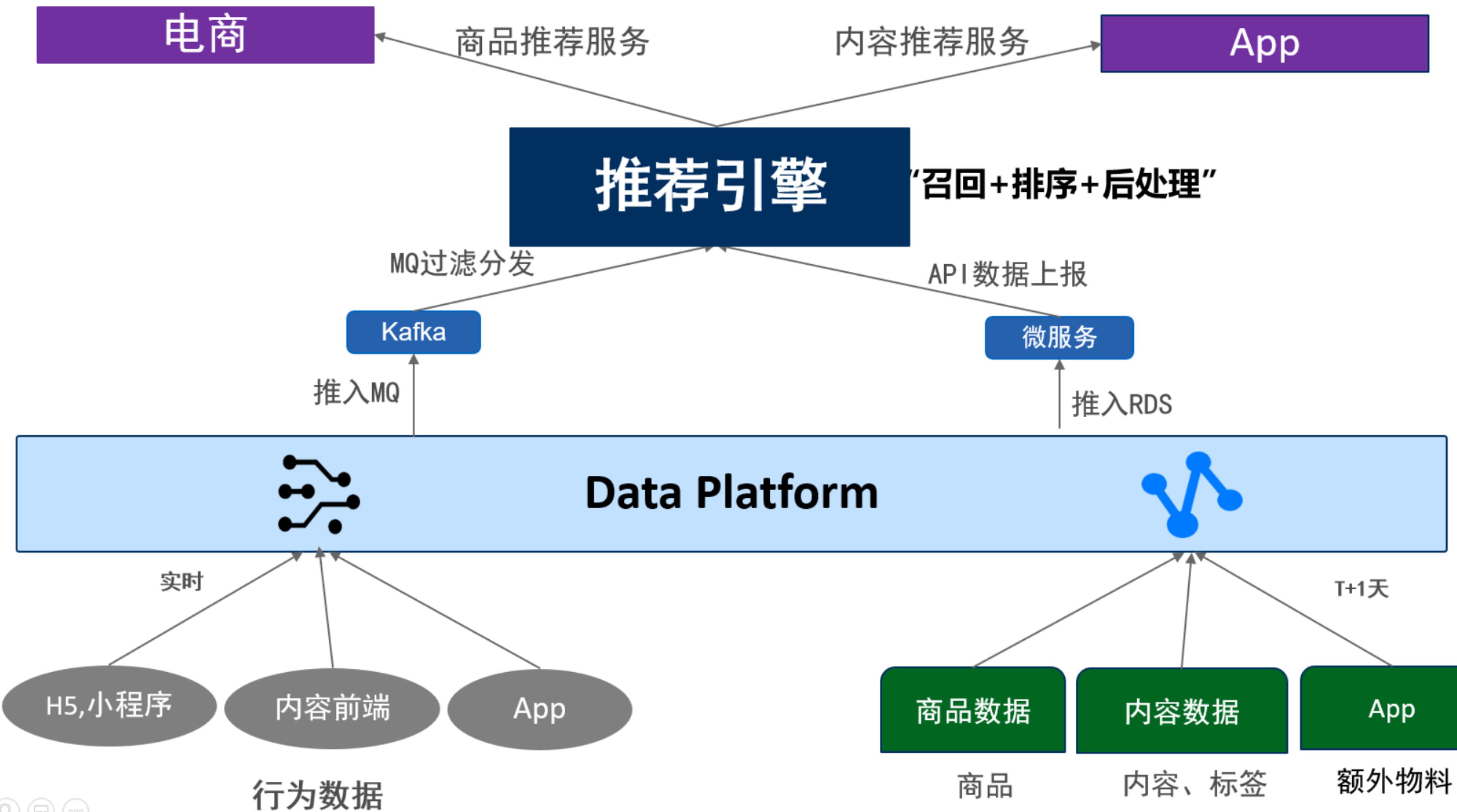
You've got to start with the customer experience and work backwards to the technology. You can't start with the technology and try to figure out where you're going to sell it.

— Steve Jobs —

AZ QUOTES

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”

安利云购

推荐 猜你喜欢

乐纤混合营养餐玉米口味 ￥290.00 (好喝又“饱腹”)

纽崔莱®倍立健片 ￥460.00 (自然献给健康免疫的礼物)

月销6934件

纽崔莱植物纤脂乐 ￥90.00

纽崔莱纤脂乐 ￥239.00

纽崔莱 营养保健

XS 能量饮料

雅姿 彩妆护肤

乐纤混合营养餐玉米口味 ￥290.00

纽崔莱®倍立健片 ￥460.00

月销2.7万件

首页 云逛街 分类 购物车 我的

商品详情“达人种草”

营销素材 (6)

达人种草 (6)

搭配组合

轻松稀释套装

一键添加

给100个赞！收到货之后很开...

给100个赞！收到货之后很开...

给100个赞！收到货之后很开...

给100个赞！收到货之后很开...

给100个赞！收到货之后很开...

给100个赞！收到货之后很开...

1234 56 1234 56 1234 56 1234 56 1234 56 1234 56

购物车“免邮凑单”

满减 满499元, 优惠25元 优惠 ￥25

有两个其他可用优惠 更换优惠

新人礼包 新人礼包计划延续 赠品 已选 1

中秋促销折扣券 ￥50 满500可用

满赠 销售指数凑单优惠 赠券

塑形挑战赛促销 换购 (15)

双11大促 赠品 已选 21

横滑查看 更多赠品

支付完成“相关推荐”

9:41 完成

支付成功 已支付 ￥22,945.00, 感谢您的购买!

斐艳若 186 0000 0000 上海市徐汇区淮海中路999号B栋 403室

订单信息

应付金额: ￥22,845.00

订单编号: GG78987898788

订单日期: 2018-04-10 14:36:00

返回商城 查看订单

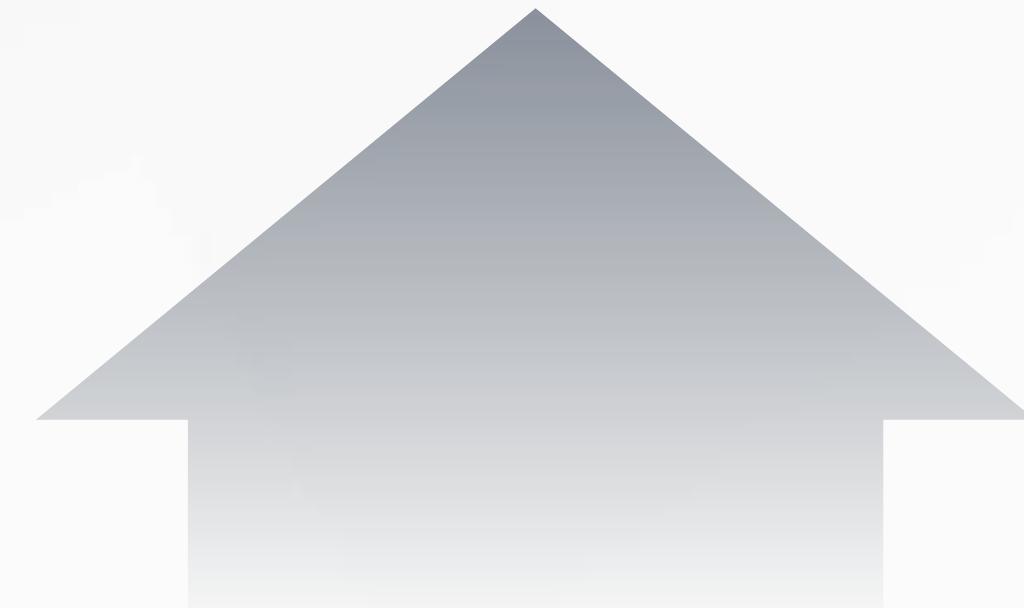
相关推荐

纽崔莱卵磷脂维他命E片 ￥239.00

纽崔莱儿童钙镁维生素D咀... ￥239.00

植物蛋白升级 ￥239.00

从流量思维转变为用户思维



3.5%

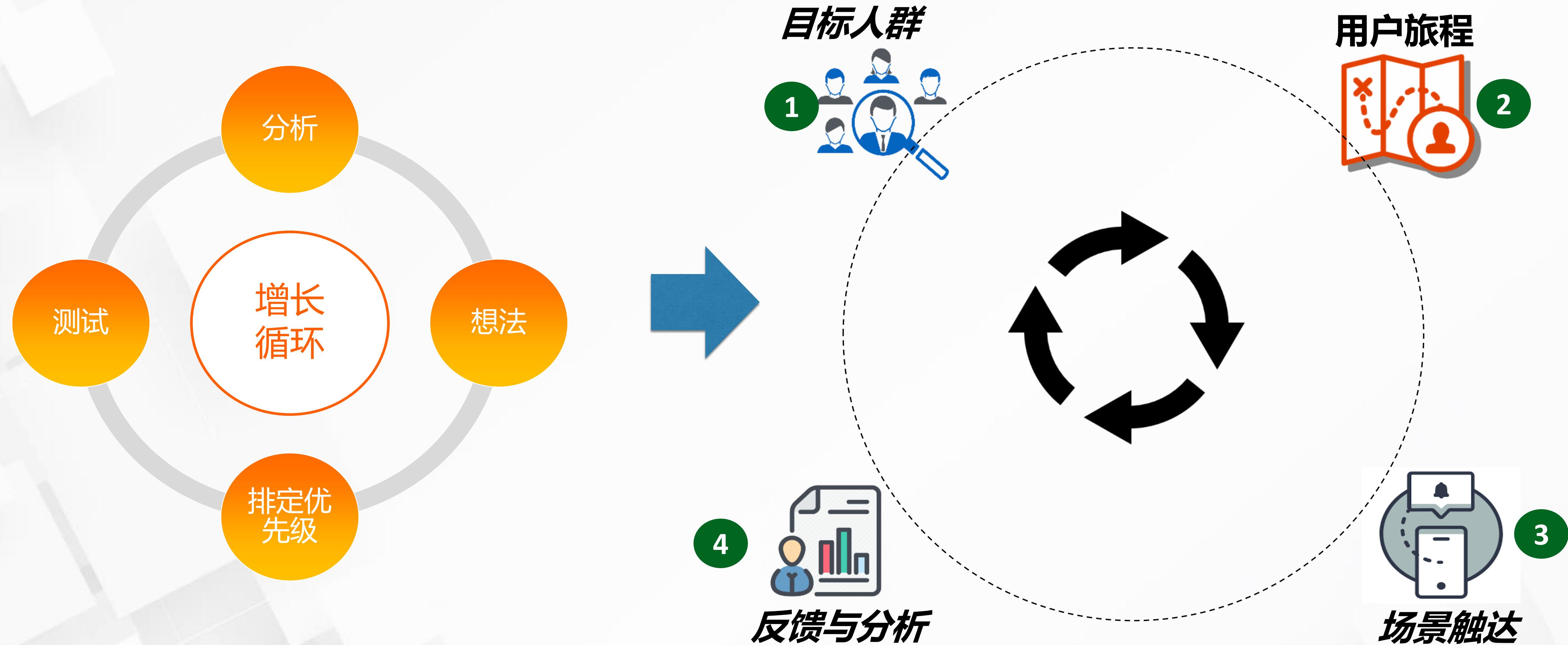
推荐CTR

产品经理

商业模式

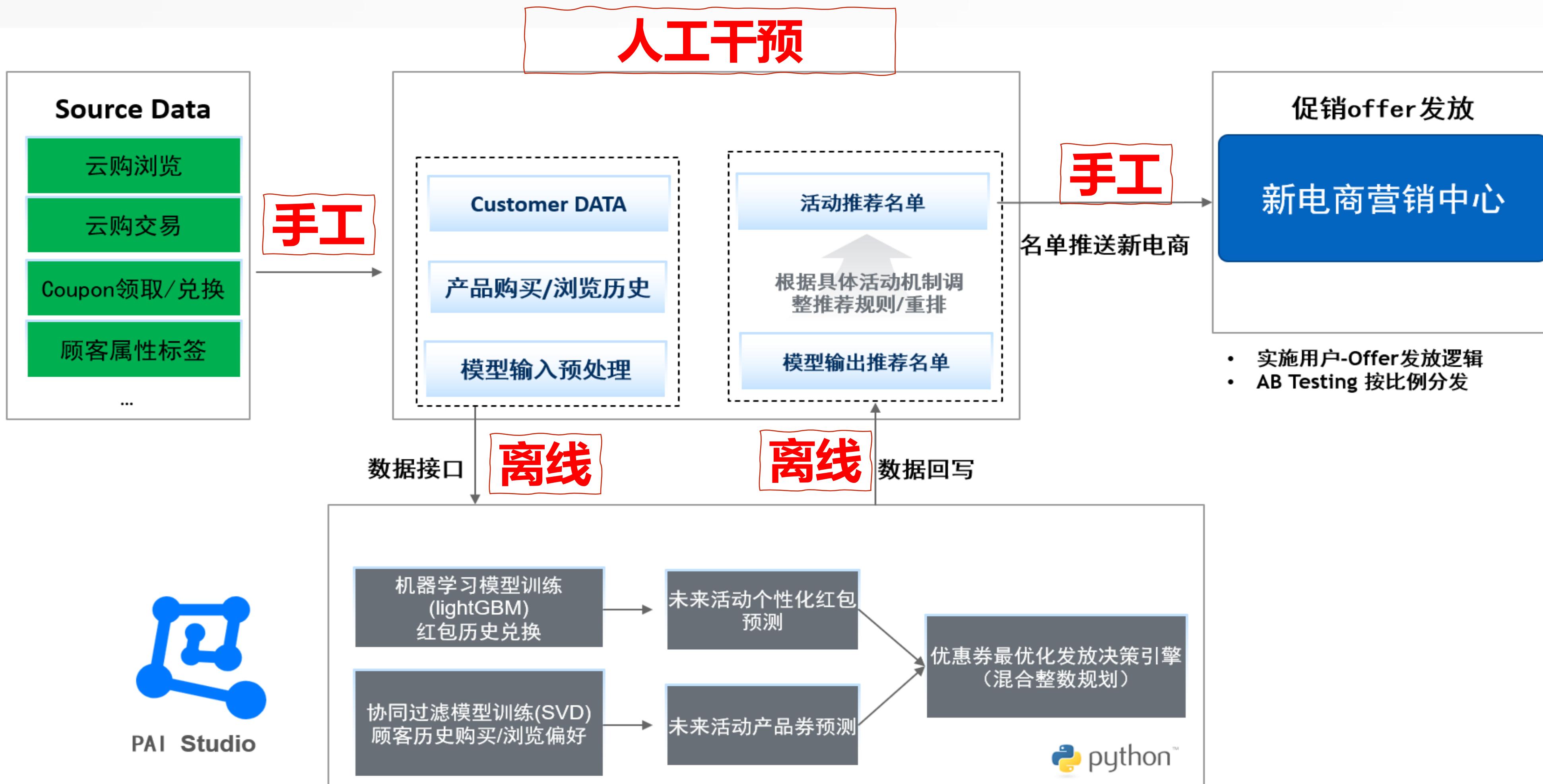
用户人群

4. 低成本快节奏试验



快速试错

快迭代 小成本 低集成



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