

# 深演智能AlphaData™ 用户数据平台



- ◆ 所属类型：平台
- ◆ 开发时间：2019年
- ◆ 参选类别：年度最佳移动营销数据平台

- 企业内各个部门的数据都处于孤岛状态，缺乏系统性把数据进行统一管理的平台
- 企业各个部门以不同项目名义立项，CDP、DMP、Datalake，数据中台……上了很多数据管理项目，但各自为政，并且由不同供应商实施。项目之间处于割裂状态，数据在企业内部没有流动起来
- 虽然企业有数据管理，但没有清晰的商业场景，使得数据变成“死”数据，只能支撑简单的BI
- 即使有一定的商业场景，但数据的使用缺乏激活和闭环的后验证，导致数据“管而未用”，也无法持续迭代优化，离企业智能决策仍然很远
- 企业投入资源建立系统以后，没有保障足够的业务支持团队资源来运营数据。企业数字化经营，需要硬件、软件和运营三方面的投入。

我们公司做了好几个数据相关的项目，但到现在也没看到什么ROI

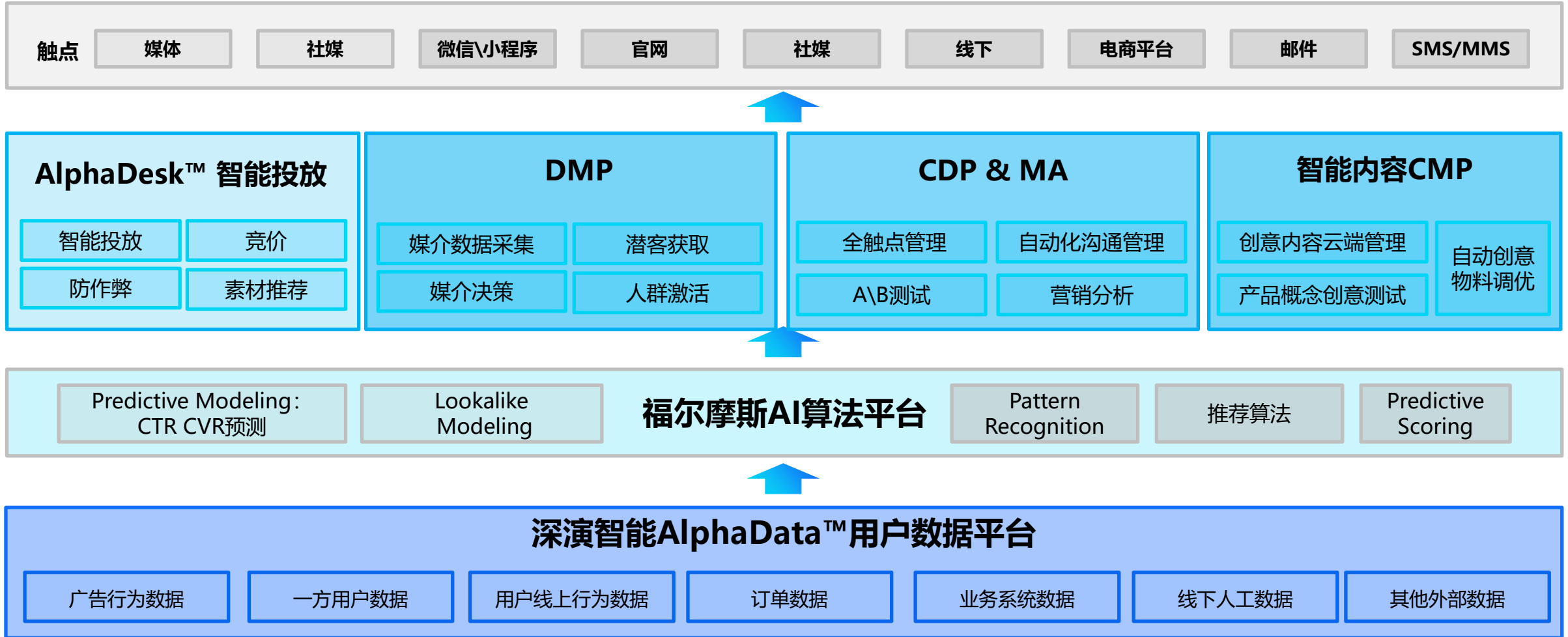
我们现在有很多数据，但如何把它有效地用起来，并能够持续优化呢？

我们手里有自己的用户数据，如何将手里的用户数据挖掘出更大的价值，获得更多洞察呢？

企业痛点 VS *AlphaData™*的目标

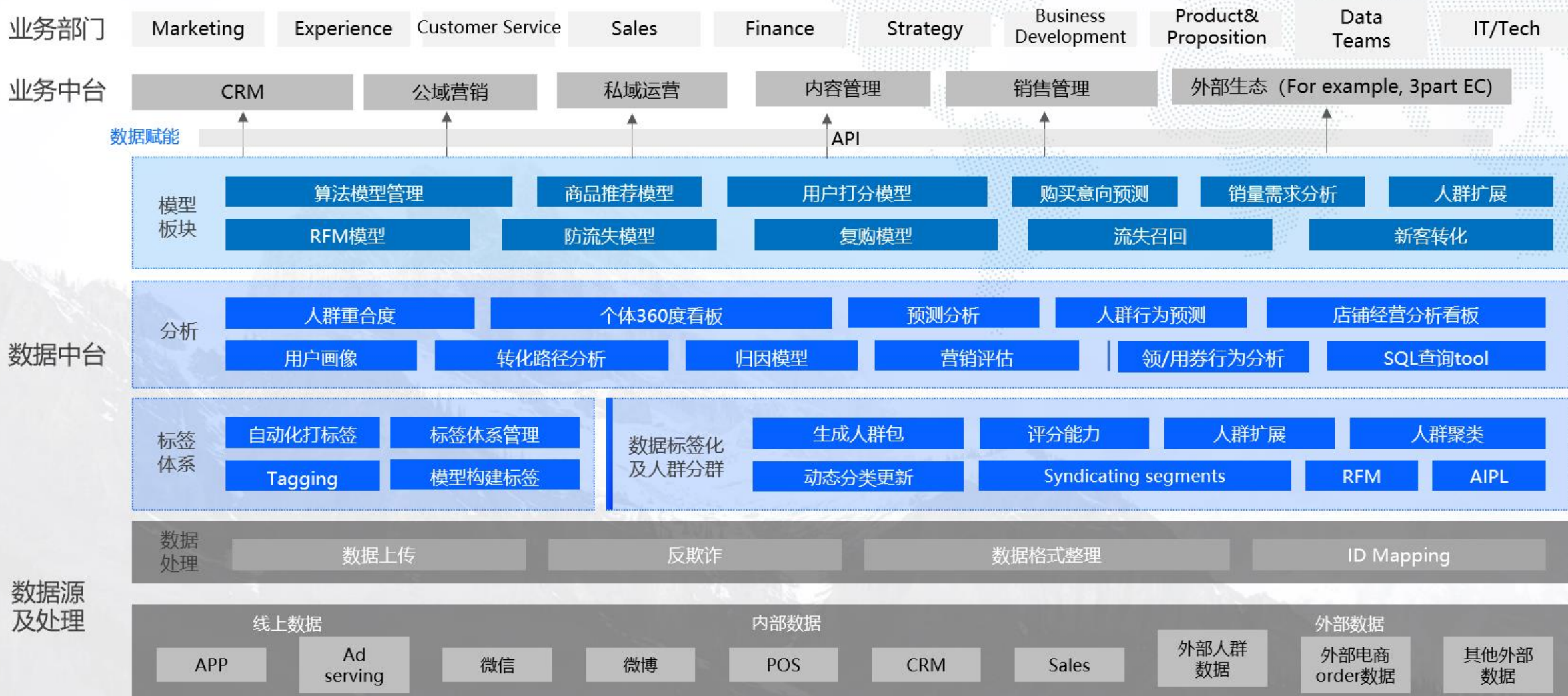
# 前所未有的数字化智能化需求

---





# 深演智能AlphaData™ 用户数据平台解决方案 使用说明





多源  
数据采集



One ID  
多维数据打通



精细定制标签



灵活人群圈选



群体/个体  
用户画像



多种模型沉淀



快速任务创建



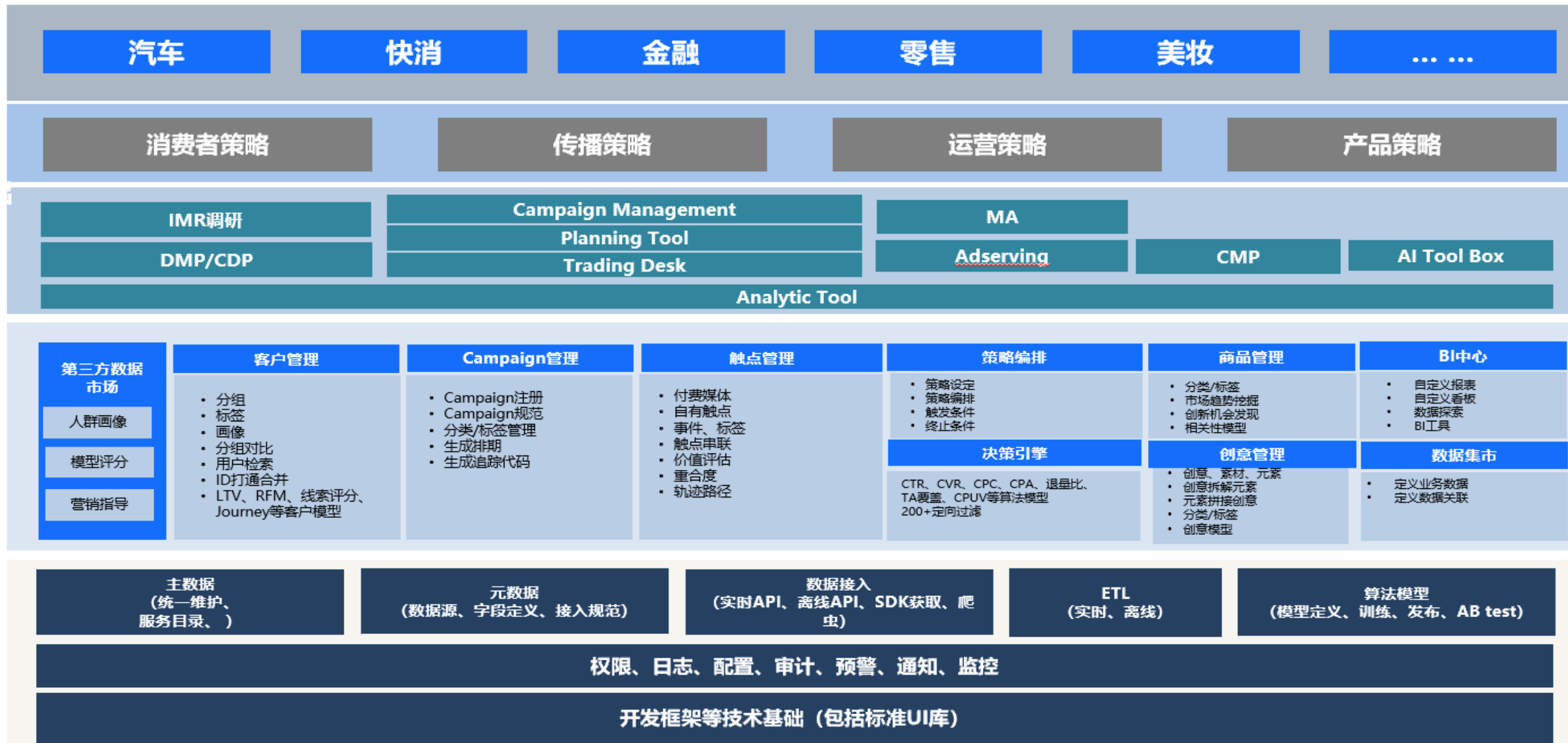
A/B test  
小步快跑



BI  
可视化报表



公域激活



## 1. 某衣物护理品牌：利用AlphaData™搜索数据进行场景破圈



#柔顺衣物，帮助妈妈消除红疹烦恼

#呵护宝宝娇嫩肌肤



#柔软衣物，让宝宝好睡一整晚



#奶爸洗衣首选，呵护宝宝健康成长

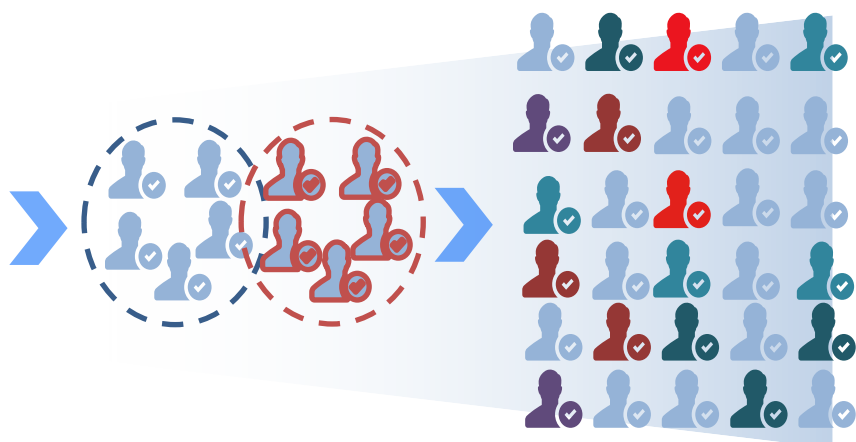


## 2.某保险客户：构建潜在客群，深演模型及数据能力分层解读，助力产品规划与精准营销

166157602001342  
 (简评) 拥有私家车/房贷/存款  
 和车贷/山行/全年有存款/有车/存款  
 较多/时间/工作/有车/存款/公  
 交/身/有车和房贷/有车/存款/存款

11169222786620012  
 (简评) 有车/房贷/存款/存款/存款  
 有车/房贷/存款/存款/存款/存款  
 有车/房贷/存款/存款/存款/存款  
 有车/房贷/存款/存款/存款/存款

保险购买人群正样本

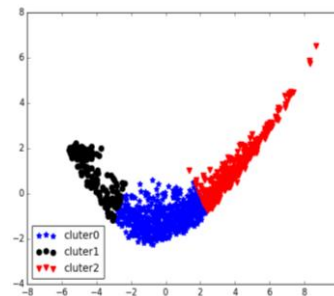


基于保险购买人群正样本特征进行Lookalike放大

整体样本库



基于调研结果的人群细分



算法处理的人群分层

七个细分客群



“抓取保险购买人群正样本进行放大，聚类模型分析并细分潜在客户群”

## 七个细分客群



## 高精多维画像

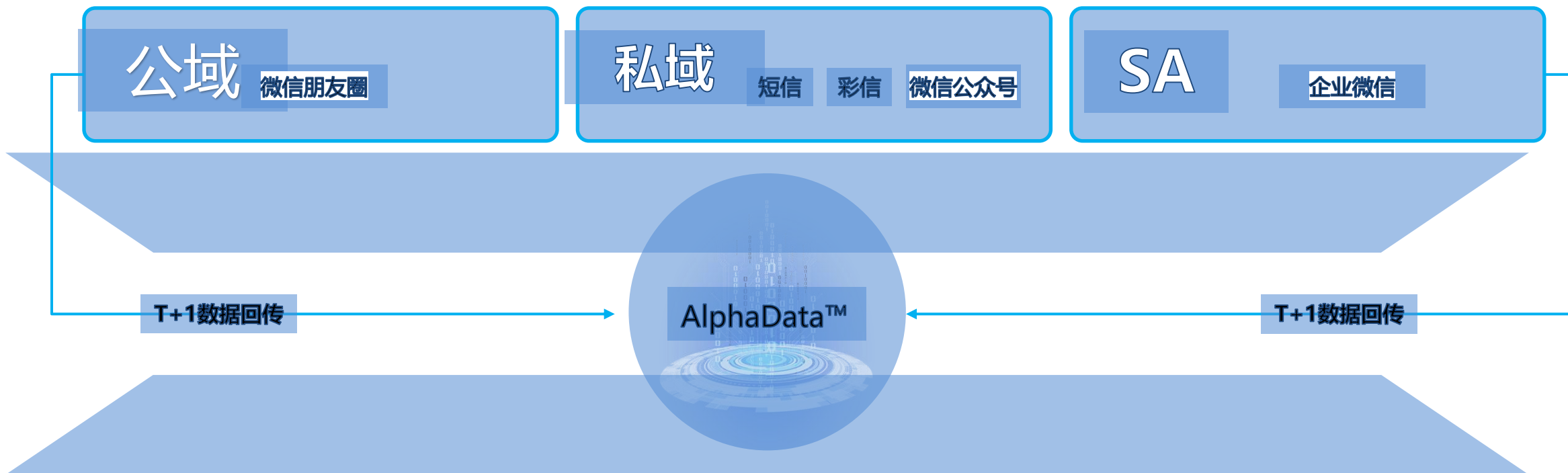


## 产品及营销策略



线上线下一体化用户画像解读细分人群，助力品牌进行产品规划与精准营销

## 3.某美妆客户：利用AlphaData™实现私域+SA联动，购买转化率提升70%以上



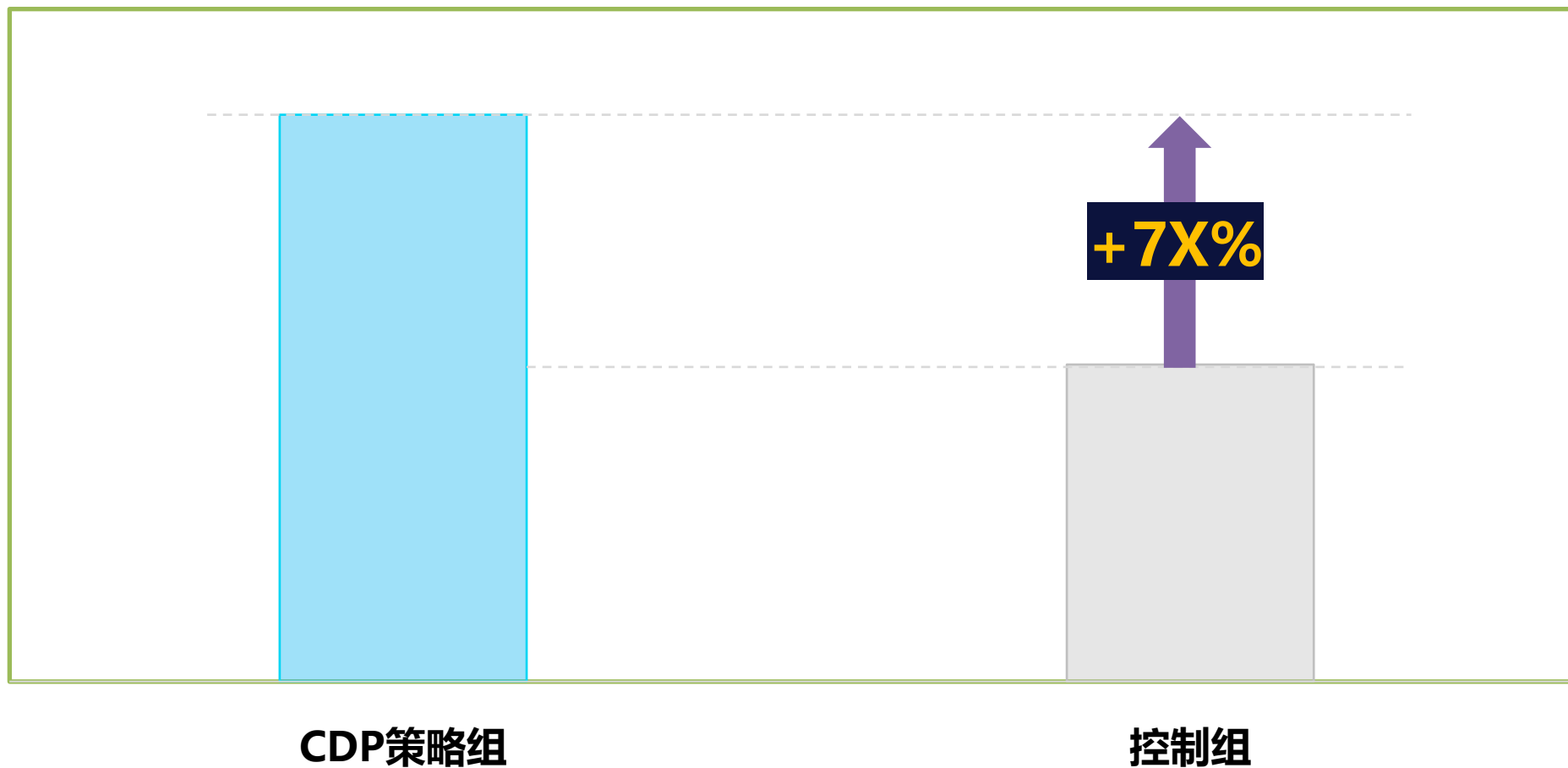
线下门店



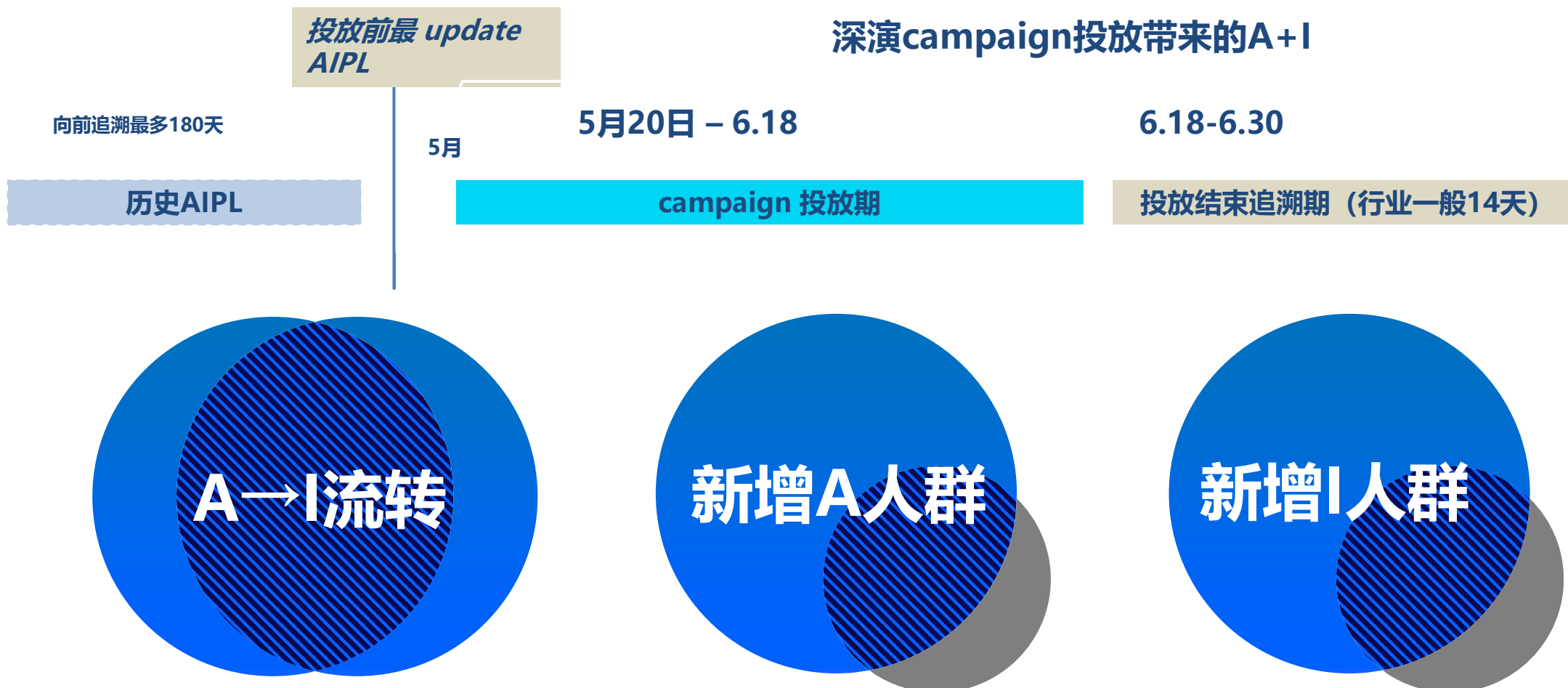
小程序商城

...

## 购买转化率对比



## 建立对Campaign新的评估体系，实现不同阶段的电商域内域外联动



人群匹配

8X.22%

A→I流转率

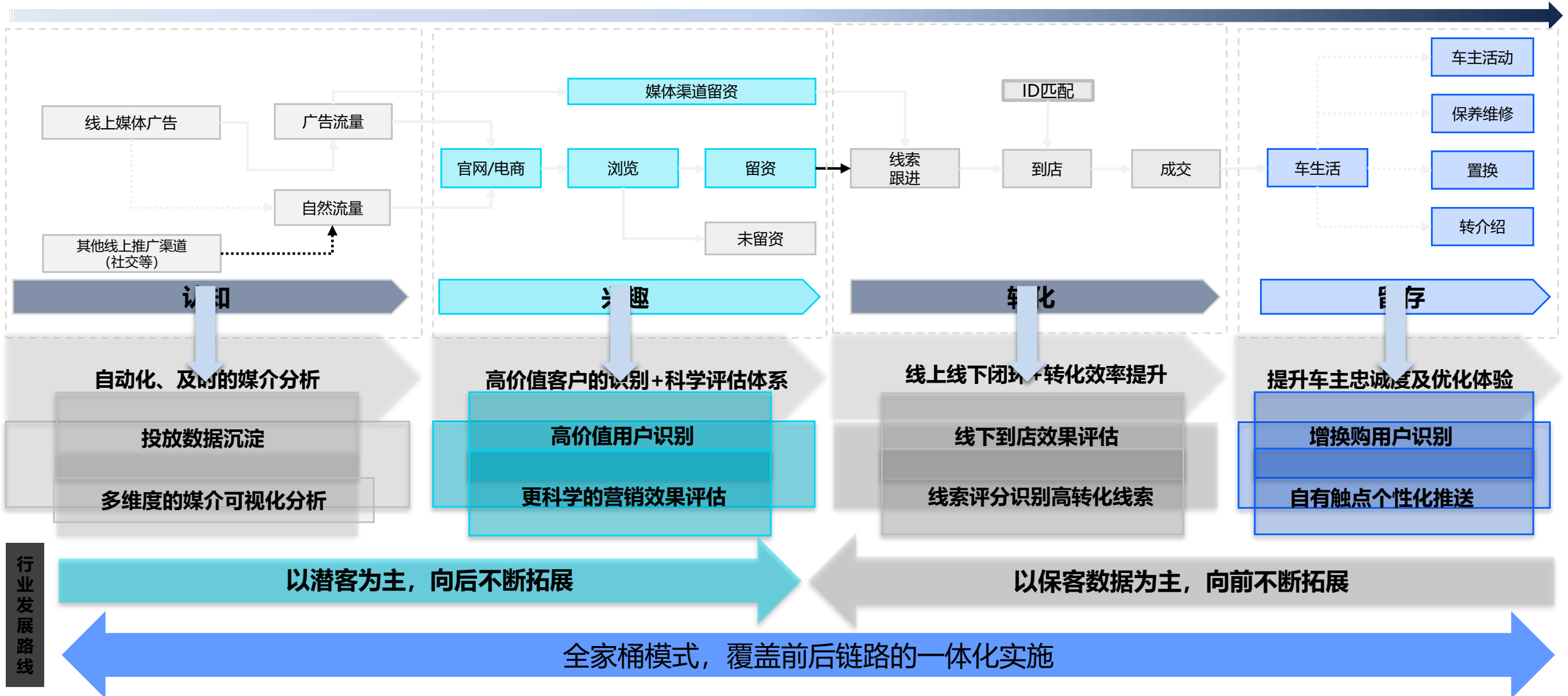
4.XX%

获得新A/新I成本

- 100%

高于大盘85%

## 4.某知名车企：实现咨询、潜客跟进、保客价值挖掘等全链路数字化营销



## 5.某高端电器：通过用户数据平台，针对产品Owner进行模型分层，吸引潜在用户成为会员

产品  
Owner

品牌  
Member

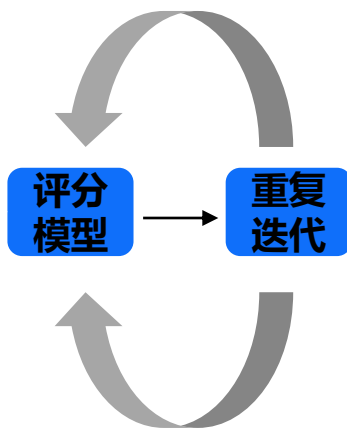


**5%**  
最有价值的用户

无监督学习  
获取初始特征权重

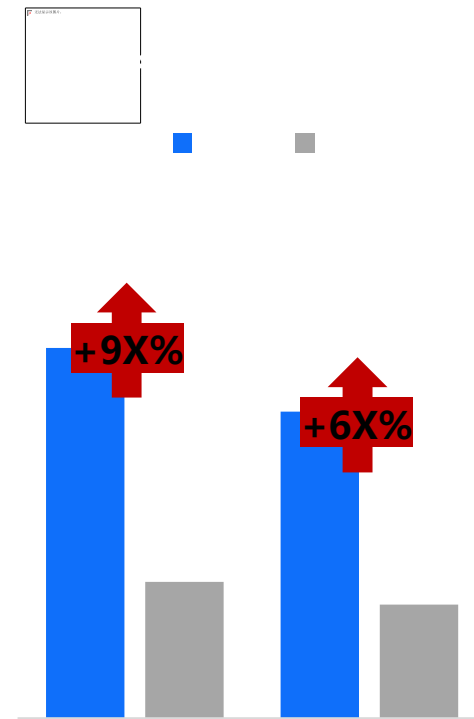
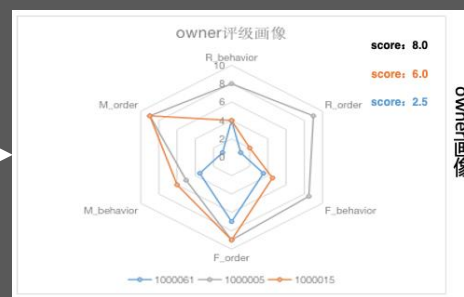
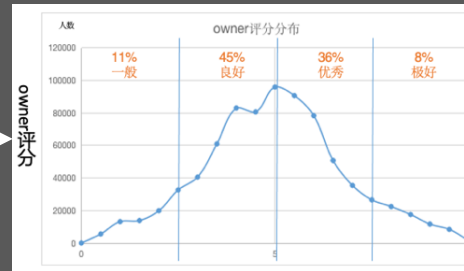
**5%**  
沉睡用户

筛选评分最高的  
5% Owner



筛选评分最高的  
5% Owner

### Owner用户分层 &画像





## 6.某汽车客户：通过AlphaData™ 提升有效访客和高潜，试驾率提升46%

