

数据分析与洞察

王在清 Teresa

华为 消费者BG 数据分析架构师





大纲

数字化建设与数据驱动

从建立数据体系到分析洞察应用

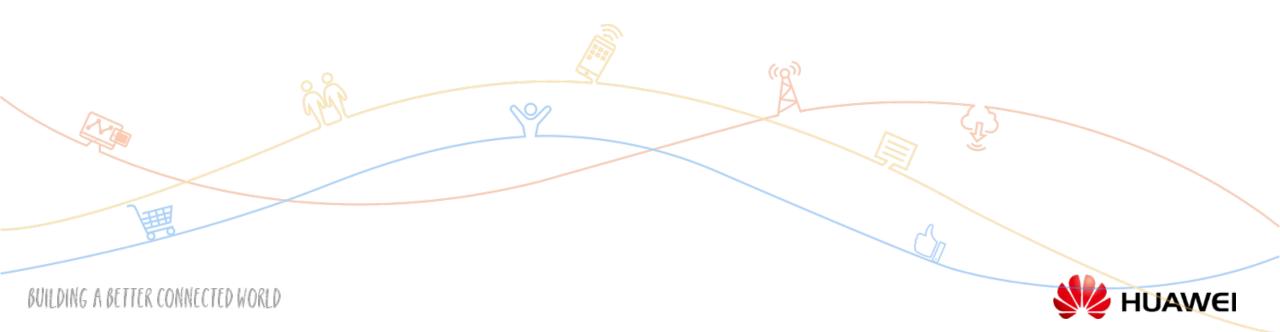
应用实例





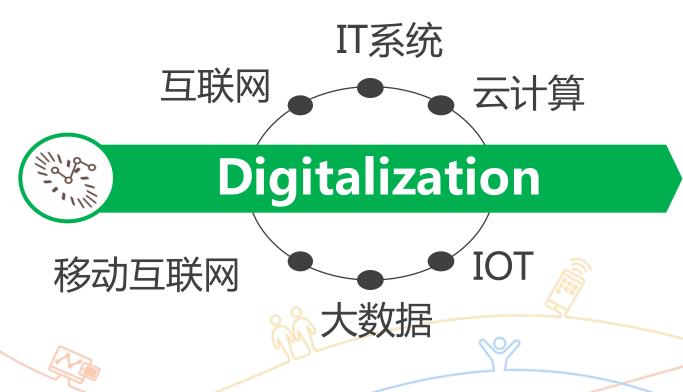


数字化建设



数字化的第一步:信息化





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**

利用技术手段获取、存储、管理和运用数据



信息化之后,必须数据驱动



利用数据,

进行量化运营决策,实现科学化管理

实现数据

引领业务集成

和客户协作的高效管理

0100 1011 0100

Data Driven

依托数据优化管理,

促进流程整合

确保数据有效采集,

提升流程效率



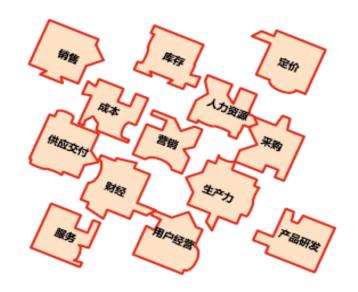






数据视图





開售 库存 定价 定价 从力资源 人力资源 从力资源 平期 平晶研发 医角 中晶研发

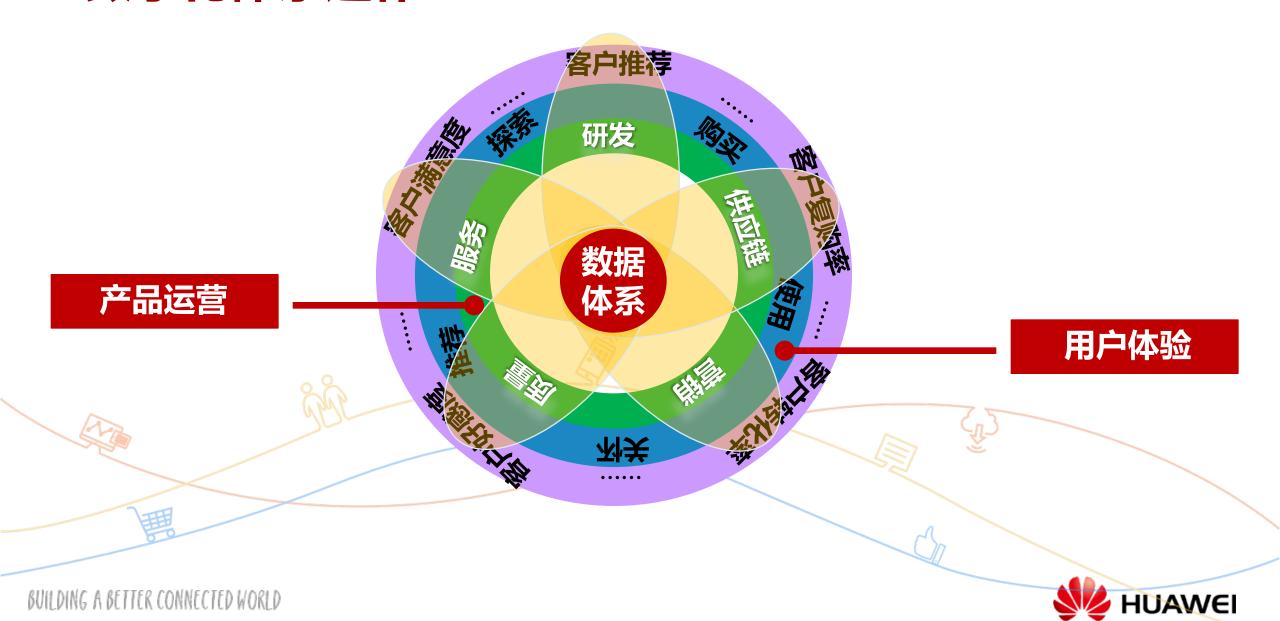
- 我们常说,对于 IT 系统以及数据系统, 进行了系统建设,投入了许多预算、心力
- 但这些投资,若都是以支离破碎的方式进行,没有以支撑经营决策作为中心轴线,进行整体性与统一的优化,数据就是孤岛型的存在

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



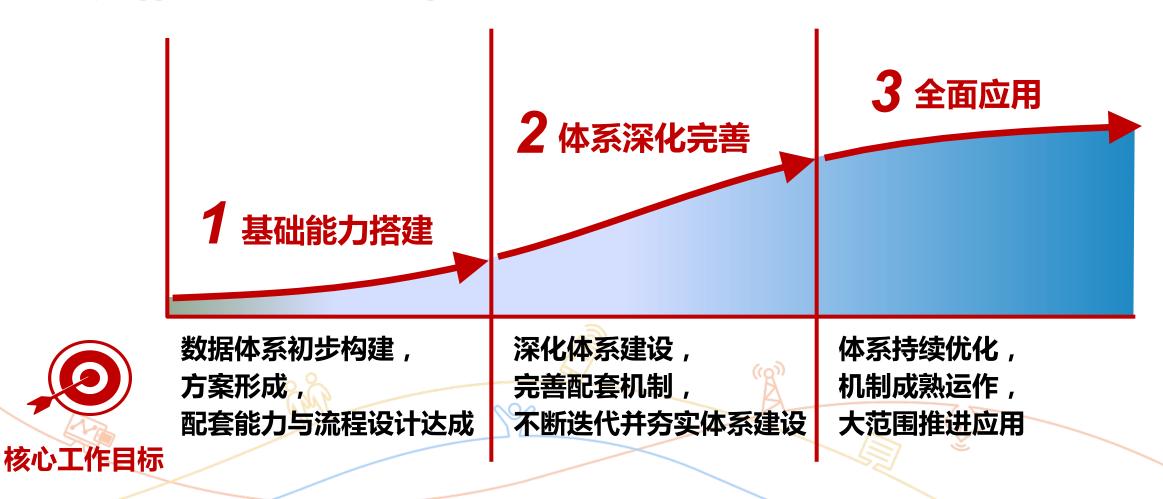
数字化体系运作





数据洞察的建设路标



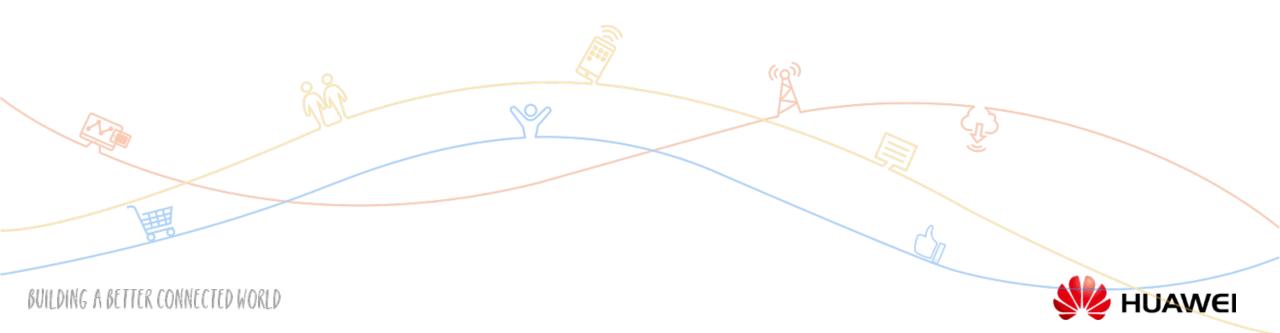


以成熟的数据分析体系,全方位实现数据驱动业务决策





分析洞察能力



数字化应用的策略





价值驱动

- •业务开展状况
- •业务提升效果
- •获得收益

应用场景

养

应用与分析

- •培育业务数据思路剖析能力
- •孵化数据应用能力
- •提升数据可视化展现
- •加强算法与模型的智能化能力

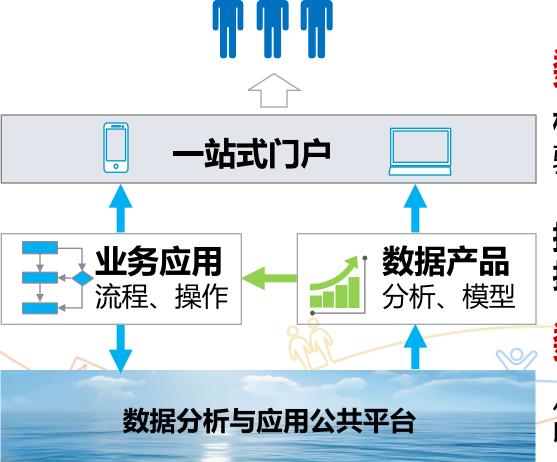
基于实际场景

- •挖掘数据中的事实解释应用场景
- •探寻数据间的关系, 理解群体表现
- •模拟推测个体倾向与趋势



数据应用架构





数据驱动

构建【数据产品】-对标业务战略与价值,以数据 驱动,业务价值成长

【数据服务】-数据嵌入至业务流程应用中

推行【自助分析】- 需求快速交付,深度探索数据

数据循环

从业务中来,到业务中去; 收、样、用 形成价值环









III:Foresight 预见 - 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。

后见之明

II: Insight – 洞察 - 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。 后见之明-知道

I: Hindsight 后见之明 - 理解- 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。

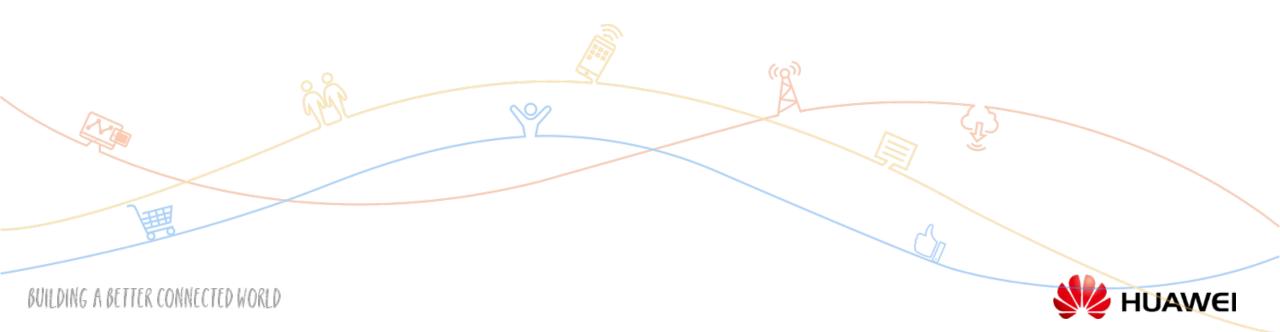
Base: Hindsight 后见之明 - 知道 - 操作性的报表

基于效率和规范性的操作性报表,停留在数据的集成、指标展示与简单汇总的阶段。





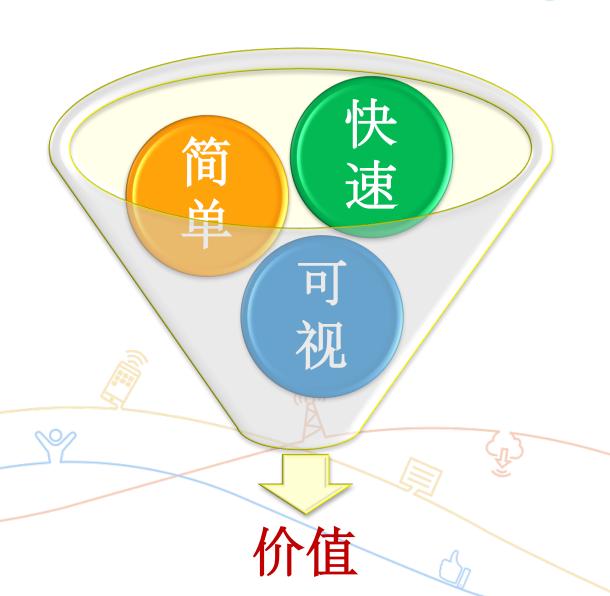
应用与实例



数据应用的前提

ジ又拍云 **「丁太顺道**

- 快速获取
- 简单易用
- 结果可视







数据产品的落地



从**应用场**景出发,形成清晰化的**场景-标签-数据**的层次体系,

标签是其中的关键组成部分



✓ 支持应用

分析 "I": 统一流程工具

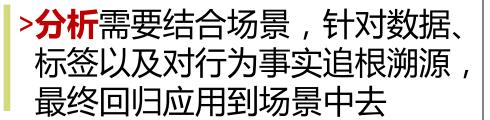


数据 "D": 统一模板语言











>**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



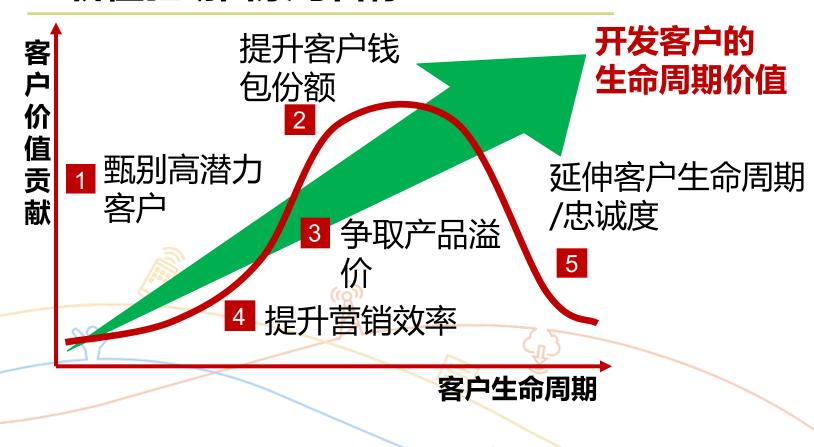
洞察客户数据



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

ジ又拍云 **厂大顺道**

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

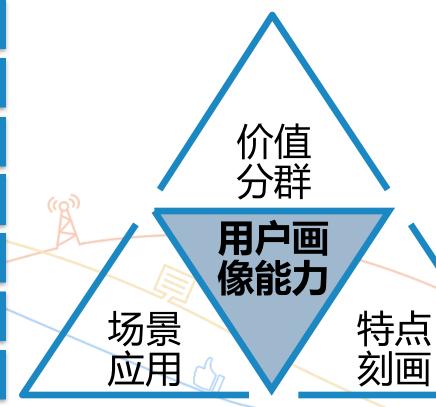
形成消费者地图

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









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.

