

数据产品经理公开课

如何成为月薪3万的数据产品经理

目录

C A T A L O G

- 外功：互联网宏观趋势
- 内功：进活粘值荐
- 实战：N个案例
- 职业发展规划：如何升职加薪

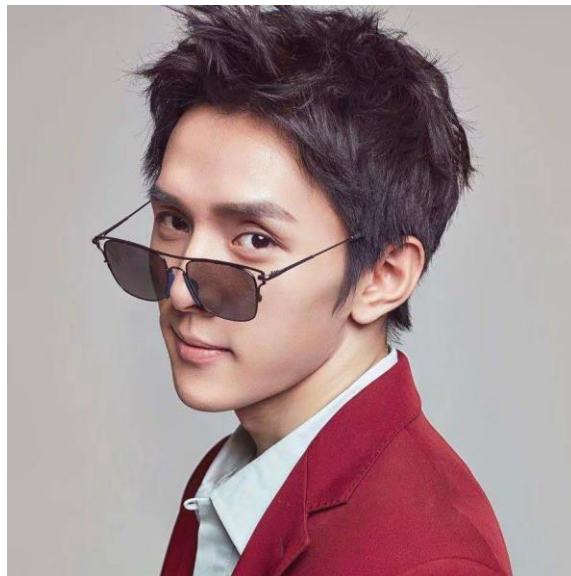
这几个人，你认识谁



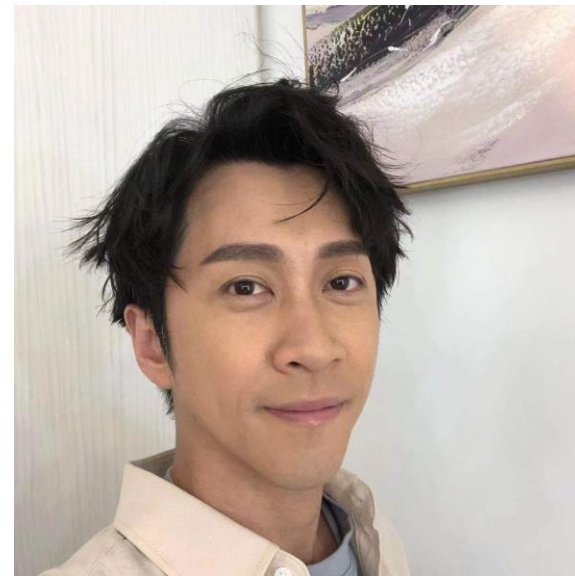
美娟
粉丝：1344W



毛毛姐
粉丝：3298W

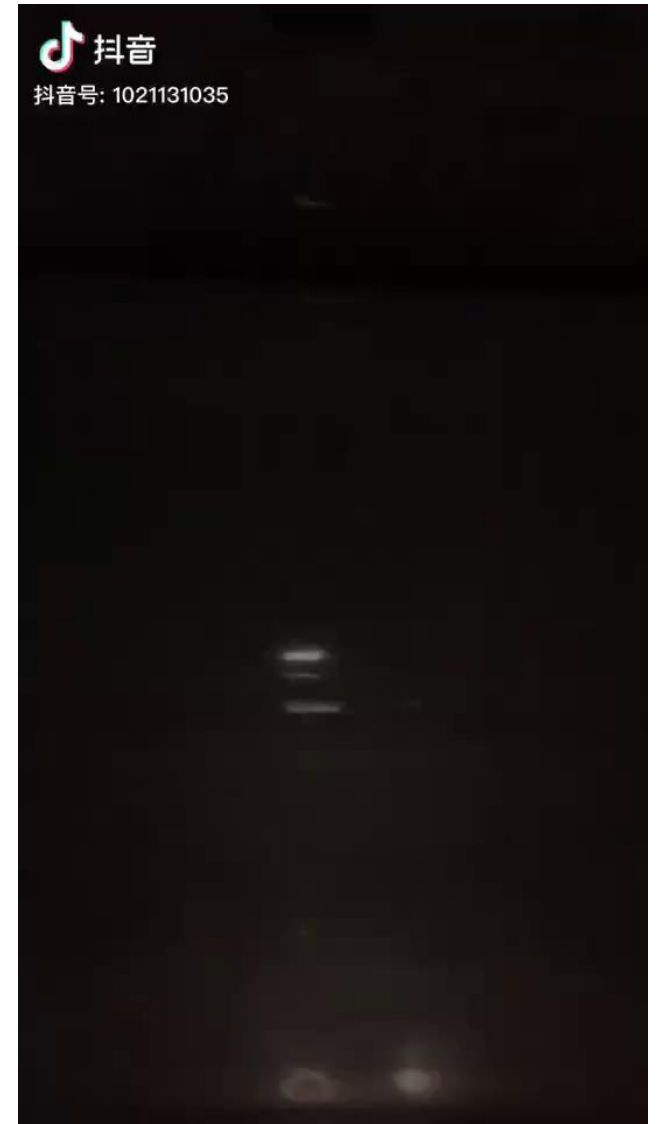


李佳琪
粉丝：3455W
2018双十一PK掉马云



陈汉典
粉丝：42.6W

先看几个美娟的视频！



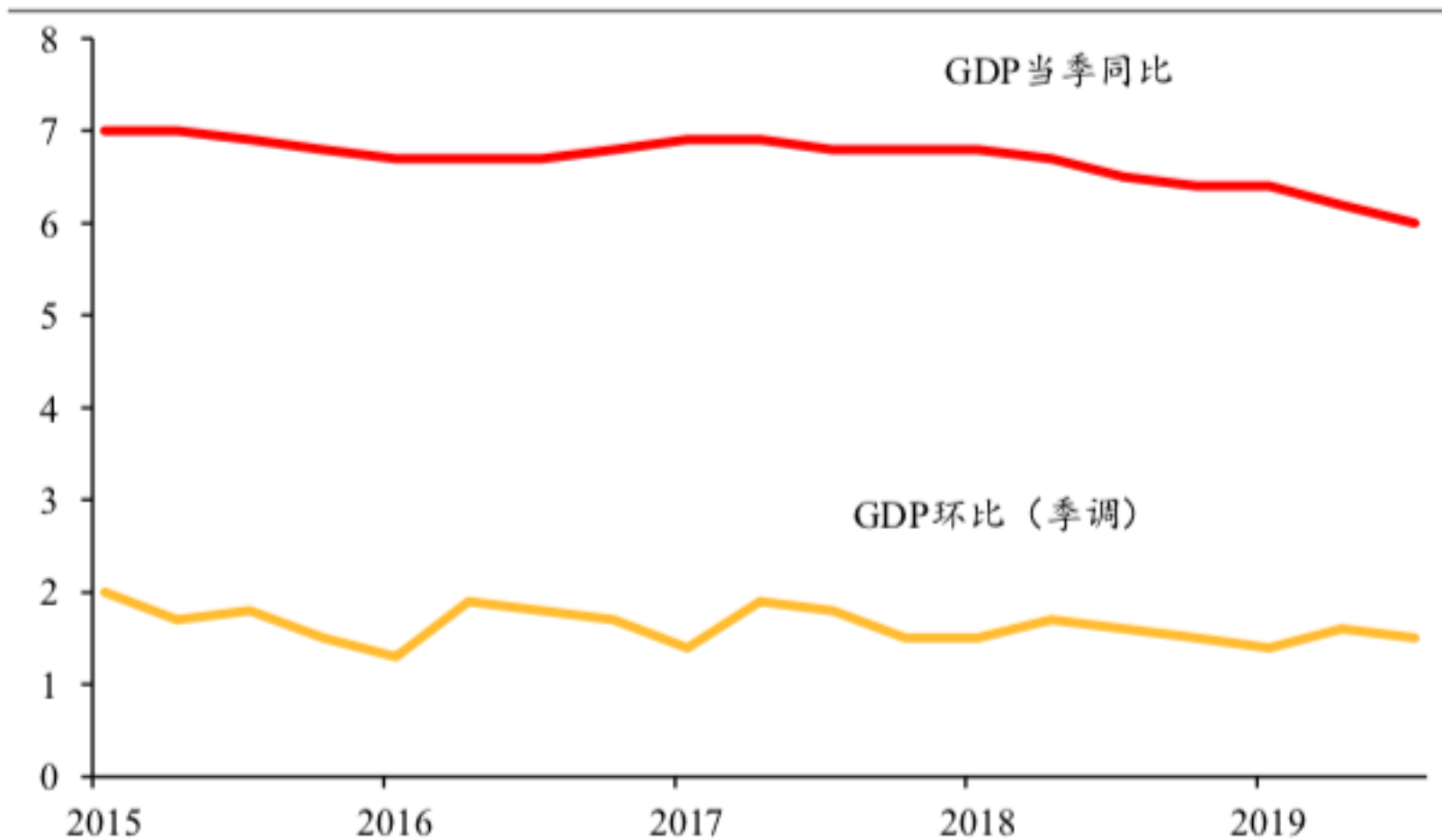
- 1.抖+：投放的时间地点
- 2.平台规则：评论和点赞，哪个更重要？
- 3.标题：怎么通过数据分析呢？
- 4.内容：正能量、场景化、歌舞化
- 5.品牌联合：谁最符合你的品牌调性
- 6.粉丝挖掘：你最适合带什么货？

Part1：外功-互联网宏观趋势

2019年：过去10年最差的一年，未来10年最好的一年

2019年三季度 GDP 增速进一步放缓至 6.0%

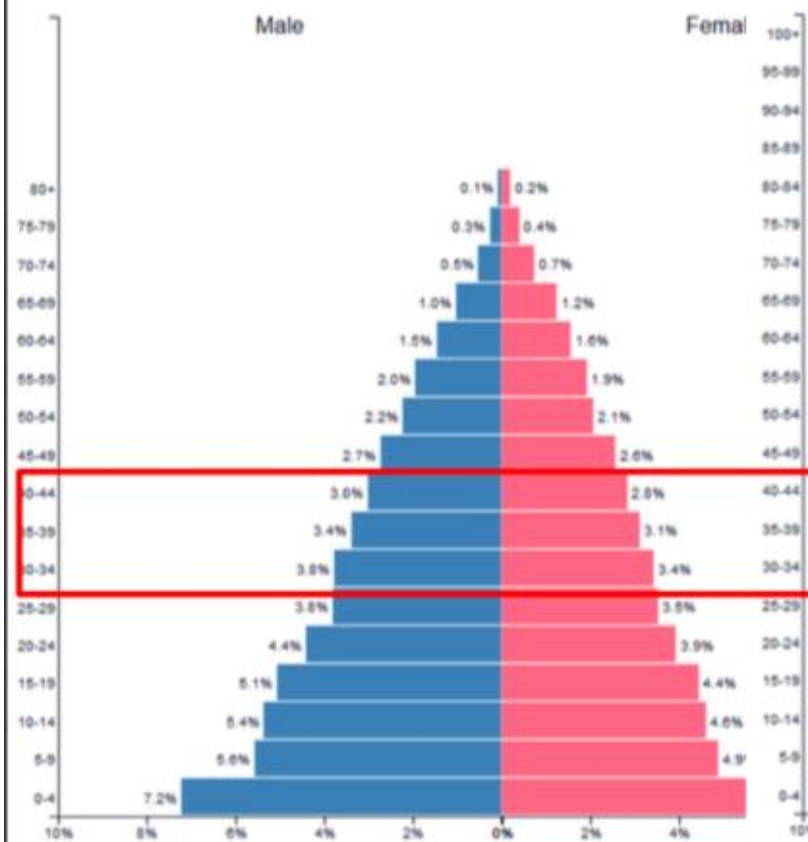
季度：%



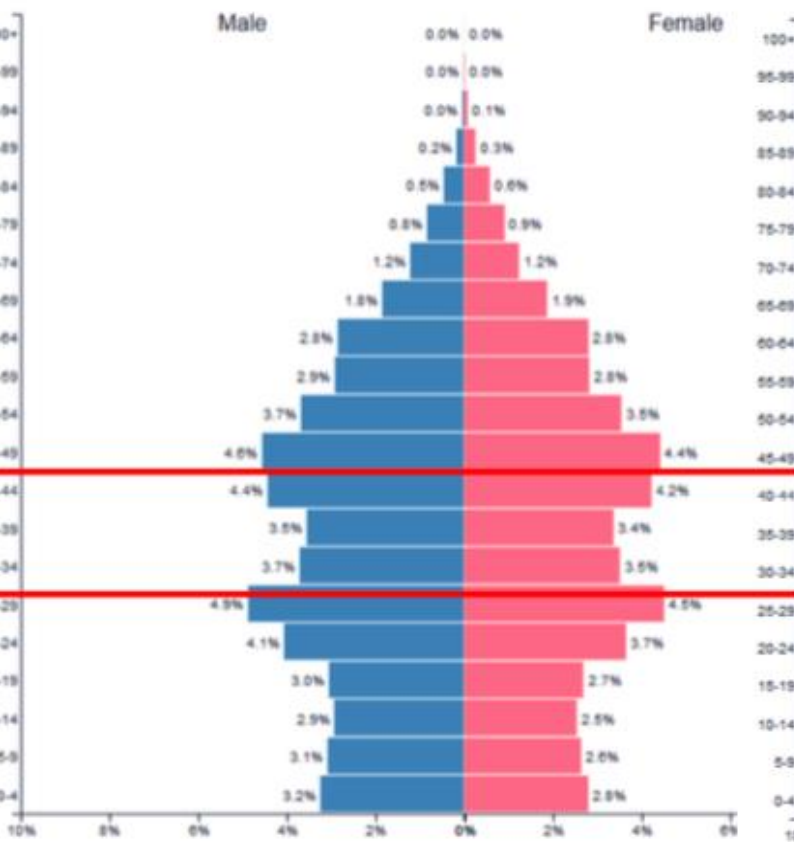
2019年：过去10年最差的一年，未来10年最好的一年

From Pyramid to Kite

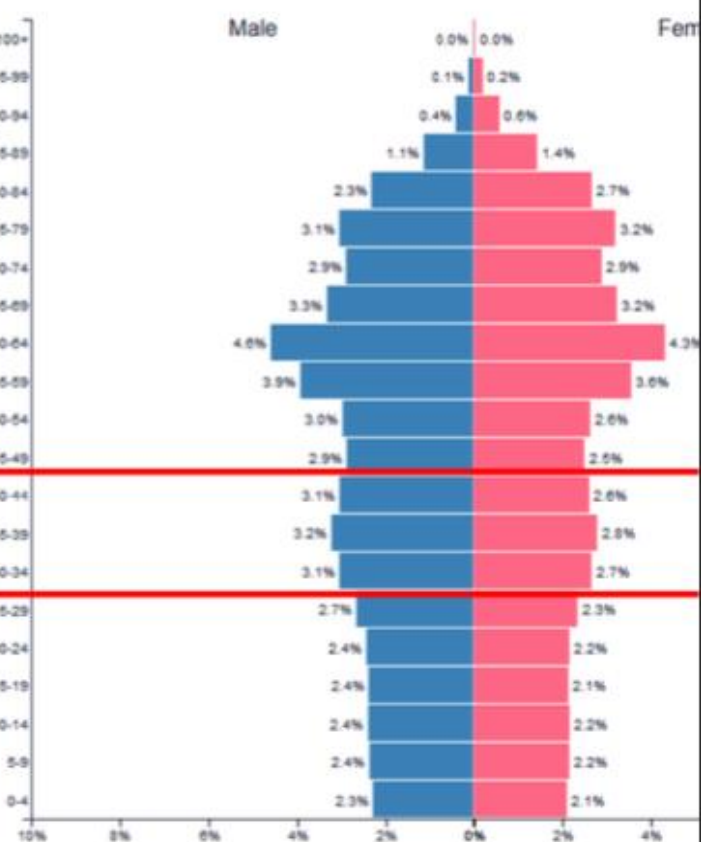
China ▼
1950



China ▼
Population: 520,155,000
2015



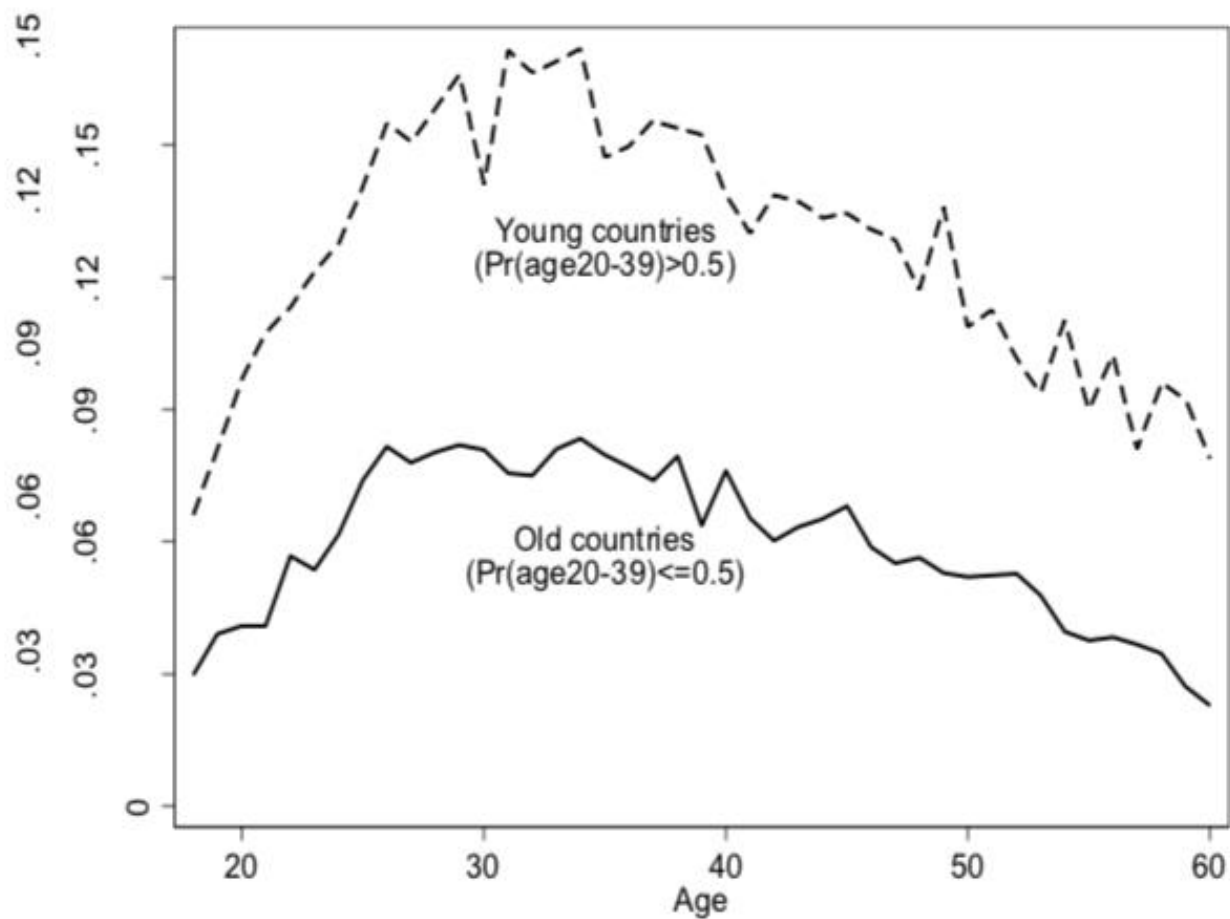
China ▼
Population: 1,371,205,000
2050



人口红利消失的表现：

1. 获客成本大幅上升，精细化运营重要性凸显
2. 劳动力占人口比例的减少(抚养比上升，消费压力增大)
3. 对创业活动的抑制

年龄与创业



2019年：过去10年最差的一年，未来10年最好的一年

Meeting between “Senior” Leaders

解决人口问题最省事的办法是移民，但小语种国家有天然壁垒

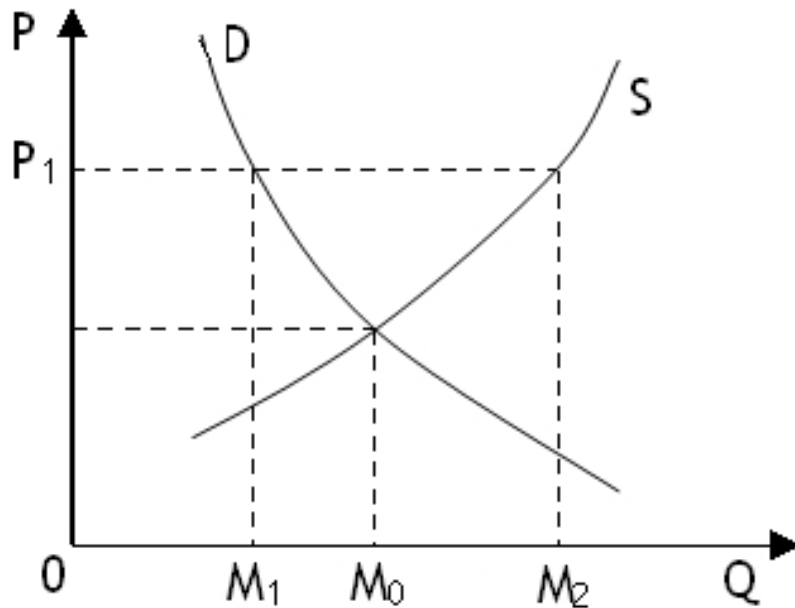


宏观环境在**微观**上的表现：

1. 裁员

2. 求职难

3. 升值加薪慢



今天有个兄弟过来，说原来公司太傻逼裸辞。
9个月了，还没找到工作。
2019年就别装逼了，下场真的很惨。

24分钟前 删除

1:04 4G

裁员

发布者: 网易员工
2019-10-21 22:07:31

我是网易被**裁员**员工，亲身经历了网易的威胁**裁员**和暴力**裁员**，最近我把网易同事们曝出...的**裁员**手段汇总发在...的*)上。我已申请劳动仲裁，会和网易式**裁员**行为为战...

405 赞 395 评论

发布者: 张翠山
2019-10-26 01:32:40

好未来**裁员**了!

107 赞 278 评论

发布者: 少林弟子
2019-11-01 23:21:36

呆萝卜**裁员**，被优化了，摆脱996

18 赞 63 评论

发布者: 萧峰
2019-10-26 21:04:09

被**裁员**了，现在还有哪个大厂在招人???

49 赞 157 评论

发布者: 快快科技员工
2019-10-28 08:39:07

2019年互联网公司**裁员**名单，欢迎继续补充。阿里，腾讯，百度，keep

38 赞 127 评论

发布者: 杨铁心
2019-10-29 18:57:40

继智慧城市 平安科技后 顺丰所在底马上**裁员**几百

2019年：过去10年最差的一年，未来10年最好的一年

趋势1：人口红利消失，企业增长乏力

趋势2：**中国企业迎来高端人才红利**

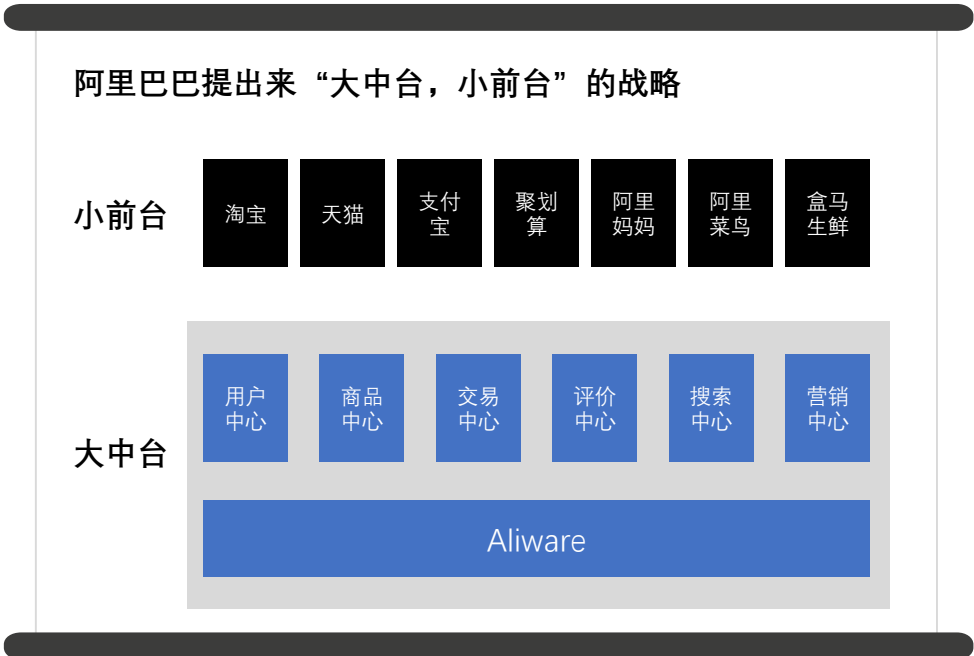
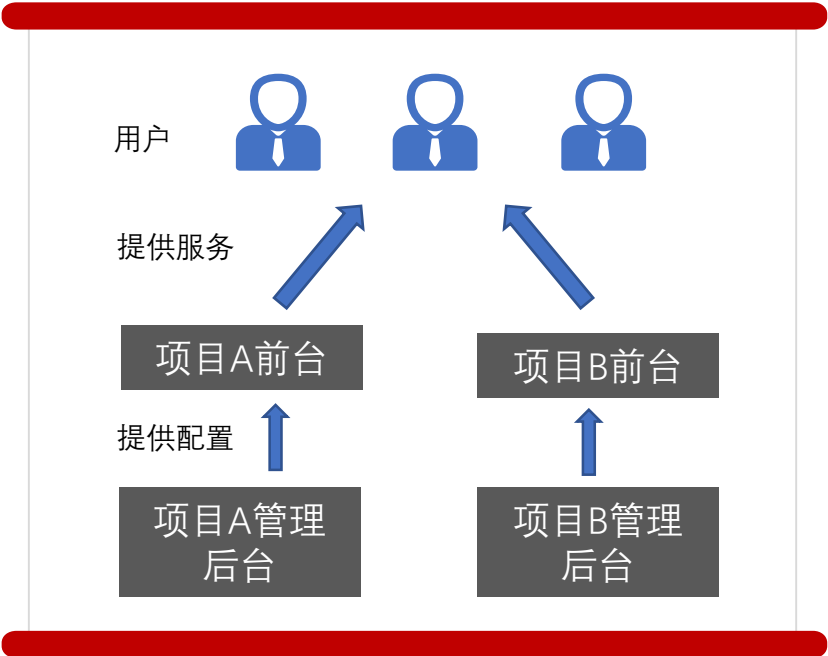


**解决方案：
转型数据产品经理**

互联网迎来“大中台，小前台”



2015年12月7日，时任阿里巴巴集团CEO的张勇通过一封内部信说，“今天起，我们全面启动阿里巴巴集团2018年中台战略，构建符合DT时代的更创新灵活的“大中台、小前台”组织机制和业务机制。即从左边的单项目单平台，变成右边的联合中台模式



什么是“大中台，小前台”战略？

“小前台大中台”的理论来自美军的作战理论。

美军目前的作战单位都是11人以下小班排（类似前台），而导弹智慧系统类似于后台。但是管理上的难度在于，后台资源无法被前台直接有效使用，并且更新迭代迟缓。设置“中台”就是为了提炼前台共性需求，**把后台产品做成标准化组件供前台部门使用**。



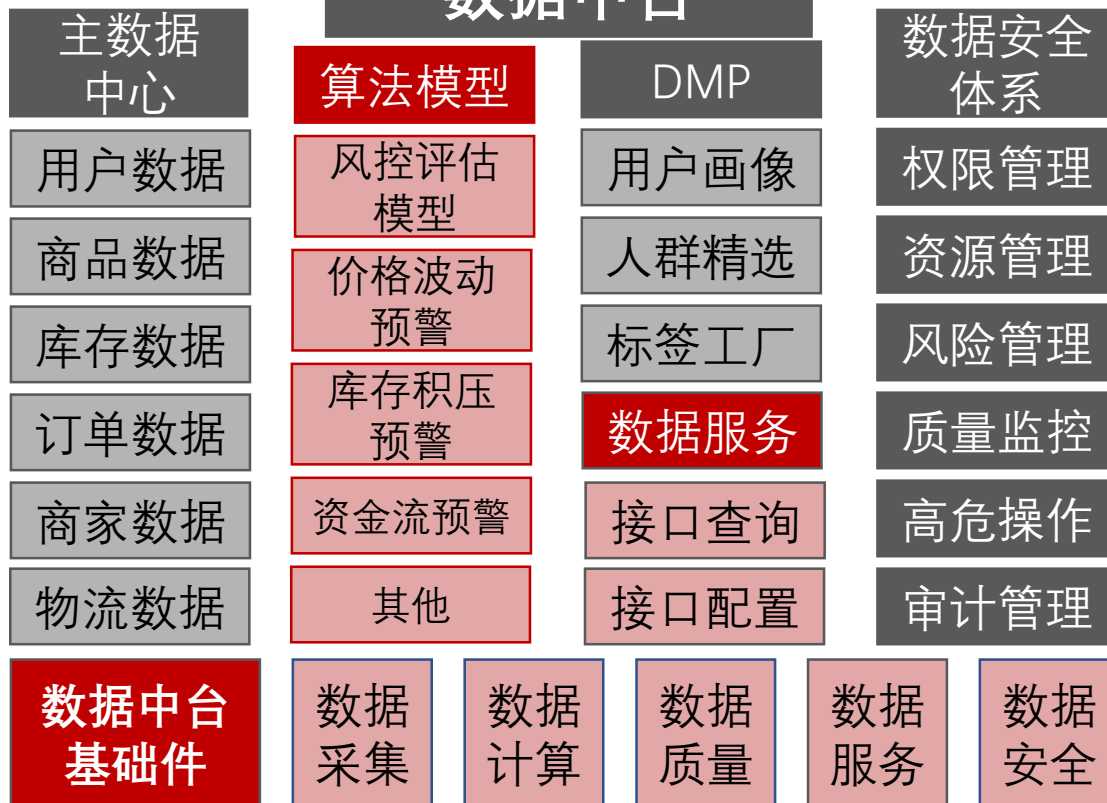
阿里的技术中台：业务、数据“双中台”

业务系统+数据应用系统

业务中台



数据中台



Part2 : 内功-如何成为数据产品经理

客户是上帝？



上帝 姓什么？ 他住哪里？ 跟你买过什么东西？ 在什么时间？
什么时候会再来？ 没来你知不知道？ 你是否能立即采取有效行动？

人货场 关系的重构 是以用户需求为核心的

基本需求

隐藏需求

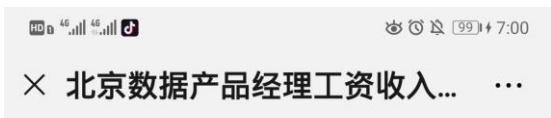
全流程体验

获客 → 活跃 → 粘度 → 价值 → 裂变

100万种应用场景组合



为什么要成为数据产品经理：薪资高

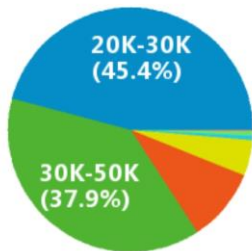


职友集 发现和了解你未来的雇主

北京数据产品经理·工资

平均工资 ¥26160/月, 较 2018 年, 增长 31%

最新招聘 99+ 工资收入 就业分析 职责



¥26160/月

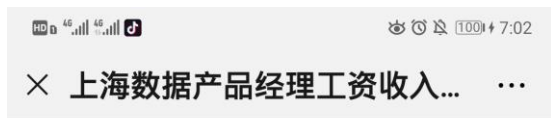
可信度: 高

区间	占比
4.5K-6K	0.5%
6K-8K	0.5%
8K-10K	0.4%
10K-15K	4.7%
15K-20K	9.7%
20K-30K	45.4%
30K-50K	37.9%

取自近一年 4829 份样本, 截至 2019-10-09

最新招聘

已关注



职友集 发现和了解你未来的雇主

上海数据产品经理·工资

平均工资 ¥24150/月, 较 2018 年, 增长 36.9%

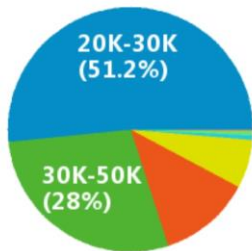
最新招聘 99+ 工资收入 就业分析 职责



产品经理在早期如何快速学习

如何成为产品经理

1.5万阅读



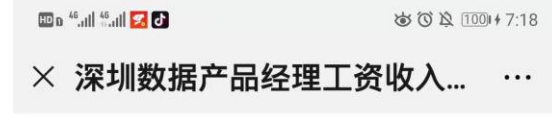
¥24150/月

可信度: 高

区间	占比
2K-3K	0.4%
3K-4.5K	0.4%
8K-10K	0.7%
10K-15K	6.2%
15K-20K	12.2%
20K-30K	51.2%
30K-50K	28%

取自近一年 1941 份样本, 截至 2019-10-09

订阅当前岗位趋势报告



职友集 发现和了解你未来的雇主

深圳数据产品经理·工资

平均工资 ¥22900/月, 较 2018 年, 增长 54.4%

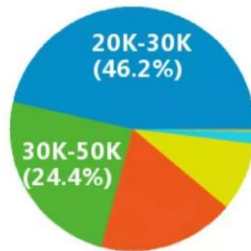
最新招聘 99+ 工资收入 就业分析 职责



用户研究 产品经理

产品经理入门

1.5万阅读



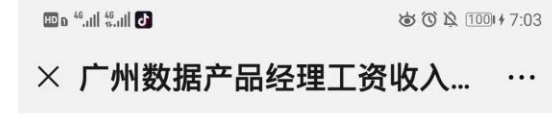
¥22900/月

可信度: 高

区间	占比
3K-4.5K	0.2%
6K-8K	0.4%
8K-10K	1.4%
10K-15K	9%
15K-20K	18.2%
20K-30K	46.2%
30K-50K	24.4%

取自近一年 1646 份样本, 截至 2019-10-09

订阅当前岗位趋势报告



广州数据产品经理·工资

平均工资 ¥19260/月, 较 2018 年, 增长 43.6%

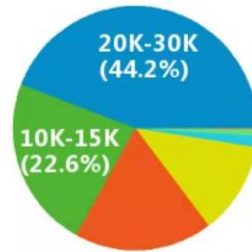
最新招聘 99+ 工资收入 就业分析 职责



用户研究 产品经理

产品经理入门

1.5万阅读



¥19260/月

可信度: 一般

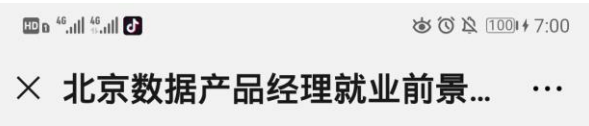
区间	占比
4.5K-6K	0.4%
6K-8K	0.6%
8K-10K	1.6%
10K-15K	22.6%
15K-20K	18.3%
20K-30K	44.2%
30K-50K	12.1%

取自近一年 704 份样本, 截至 2019-10-09

产品经理的基本知识

订阅当前岗位趋势报告

为什么要成为数据产品经理：需求大



北京数据产品经理·就业前景

近30天 岗位需求指数为 0.153

最新招聘 ⁹⁹⁺ 工资收入 就业分析 职责



* 曲线越向上代表该时间段市场需求量越大，就业情况相对较好。反之，代表该类职位需求量较少。该数据由各地招聘网站统计而来，可能因抓取系统稳定性等因素而致使数据偏离客观实情，仅供参考。



上海数据产品经理·就业前景

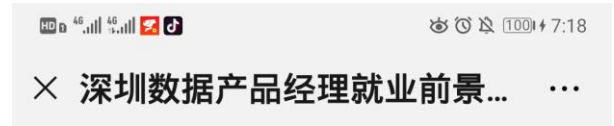
近30天 岗位需求指数为 0.158

最新招聘 ⁹⁹⁺ 工资收入 就业分析 职责

产品经理在早期如何快速学习
如何成为产品经理 1.5万阅读



* 曲线越向上代表该时间段市场需求量越大，就业情况相对较好。反之，代表该类职位需求量较少。该数据由各地招聘网站统计而来，可能因抓取系统稳定性等因素而致使数据偏离客观实情，仅供参考。



深圳数据产品经理·就业前景

近30天 岗位需求指数为 0.134

最新招聘 ⁹⁹⁺ 工资收入 就业分析 职责

各期货公司手续费一览表
期货 手续费 1.8万阅读



* 曲线越向上代表该时间段市场需求量越大，就业情况相对较好。反之，代表该类职位需求量较少。该数据由各地招聘网站统计而来，可能因抓取系统稳定性等因素而致使数据偏离客观实情，仅供参考。



广州数据产品经理·就业前景

近30天 岗位需求指数为 0.108

最新招聘 ⁹⁹⁺ 工资收入 就业分析 职责

产品经理在早期如何快速学习
如何成为产品经理 1.5万阅读



* 曲线越向上代表该时间段市场需求量越大，就业情况相对较好。反之，代表该类职位需求量较少。该数据由各地招聘网站统计而来，可能因抓取系统稳定性等因素而致使数据偏离客观实情，仅供参考。



如何成为数据产品经理



产品思维	数据思维	商业思维	中台思维
战略选择 功能架构 信息架构 交互 UI	数据建模 数据分析 数据预测	增长 激活 留存 推荐 商业化	数据采集 数据处理 数据计算 数据服务 数据安全

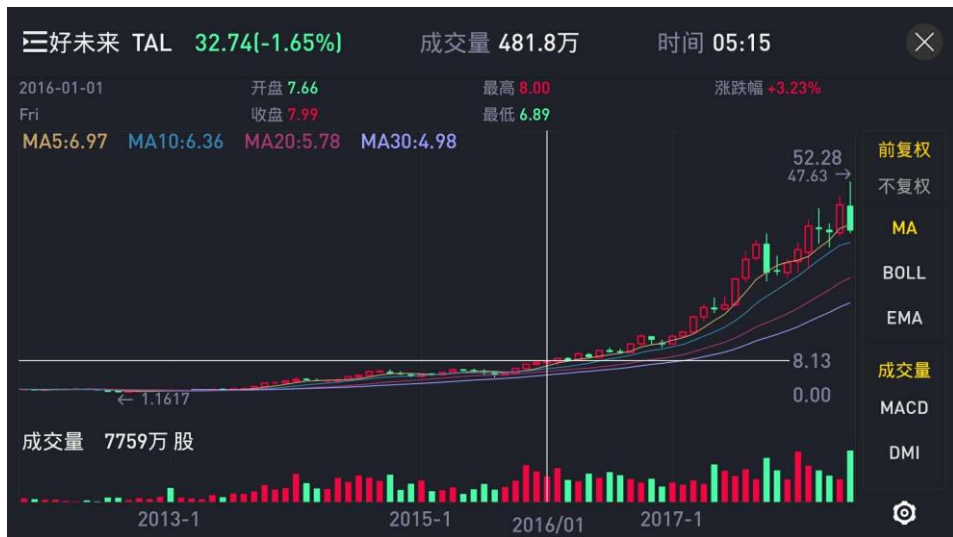
如何预测股价，年入百万

投资案例:好未来——和趋势做朋友

投资好未来主要有 3 个考虑：

- 1、 中国人非常重视教育，增长趋势明显
- 2、 中国教育市场巨大
- 3、 好未来口碑极好，是家好企业

价值投资，就是和趋势做朋友，比其他人更早的洞察未来。



投资案例:网易——建立自己独特的模型，更早的看见未来

机会一直都有，只是隐藏在纷繁的信息中。

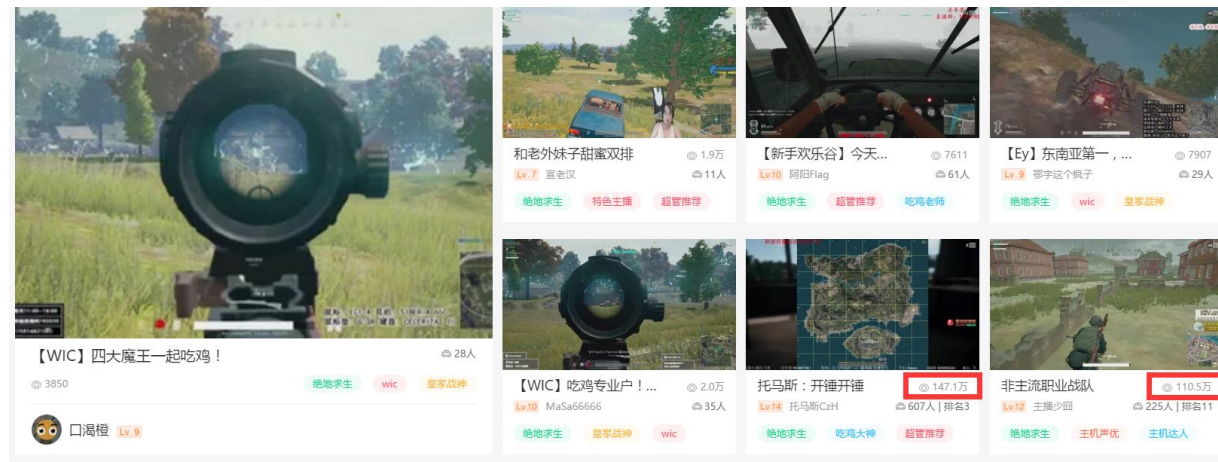
线索 1：HIZI 游戏爆火——斯祥瞬间获得几十万粉丝

线索 2：绝地大逃杀——直播平台流量超过百万

线索 3：小米吃鸡——小米、西山居出品，迅速霸榜

线索 4：荒野行动——网易出品，凭借杰出的用户体验获得第一

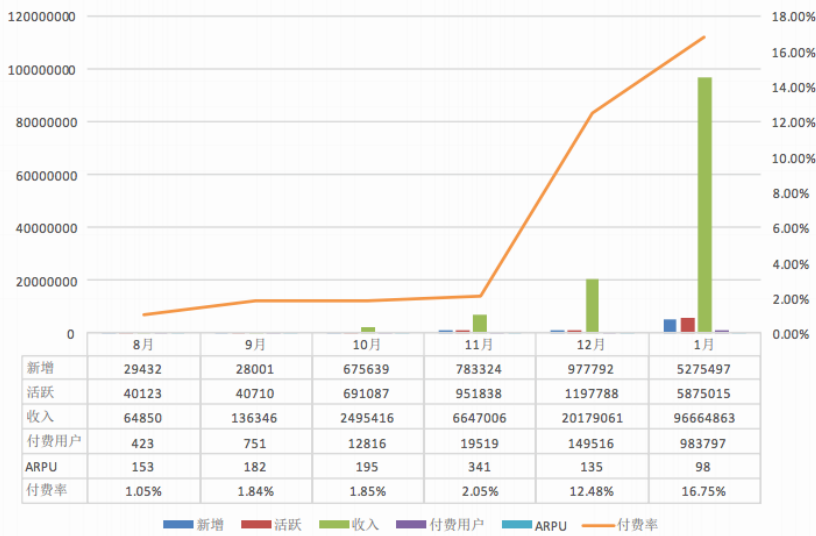
这个时候，可以做出预测，吃鸡将会是和王者荣耀一样爆款的全民级游戏



如何预测股价，年入百万

运营现状

基础运营数据

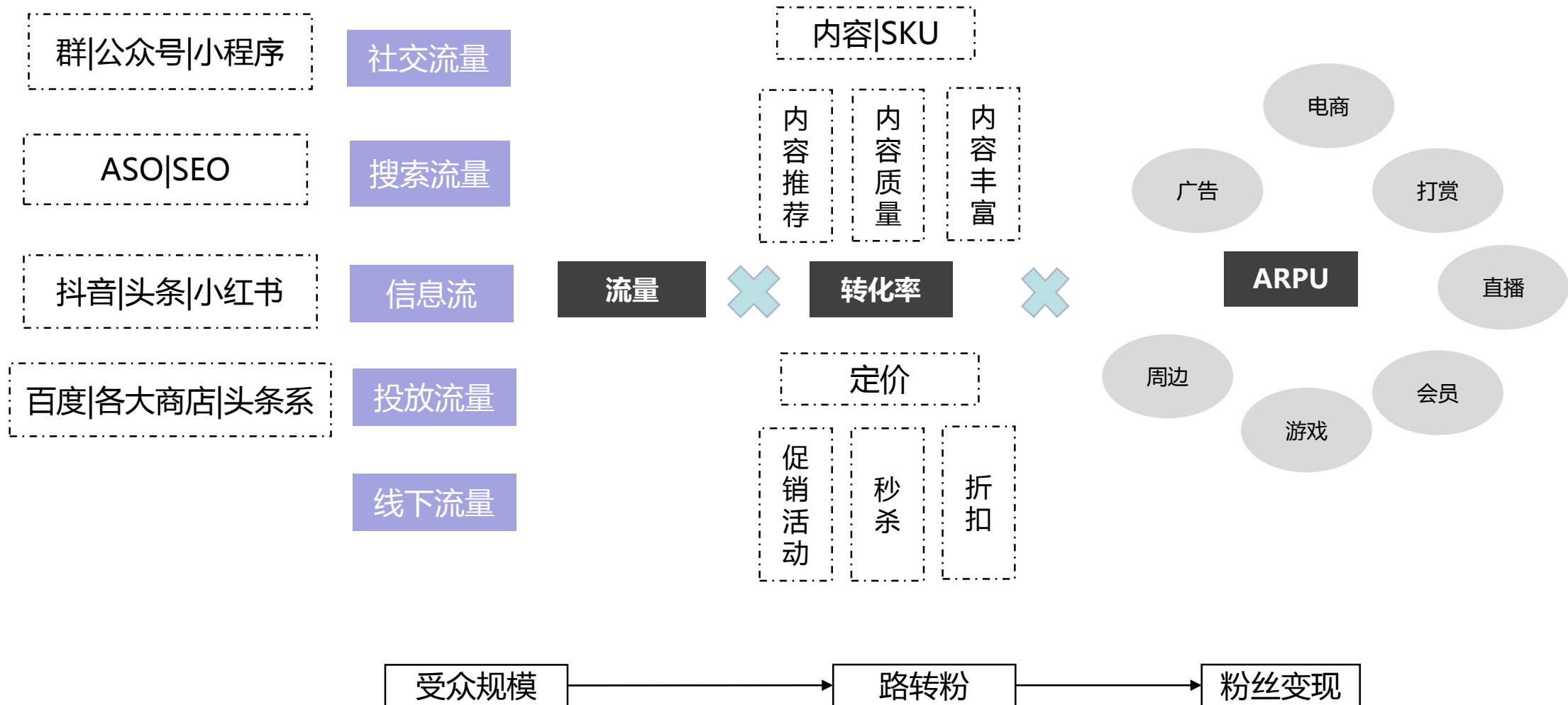


1月数据截止1月26日

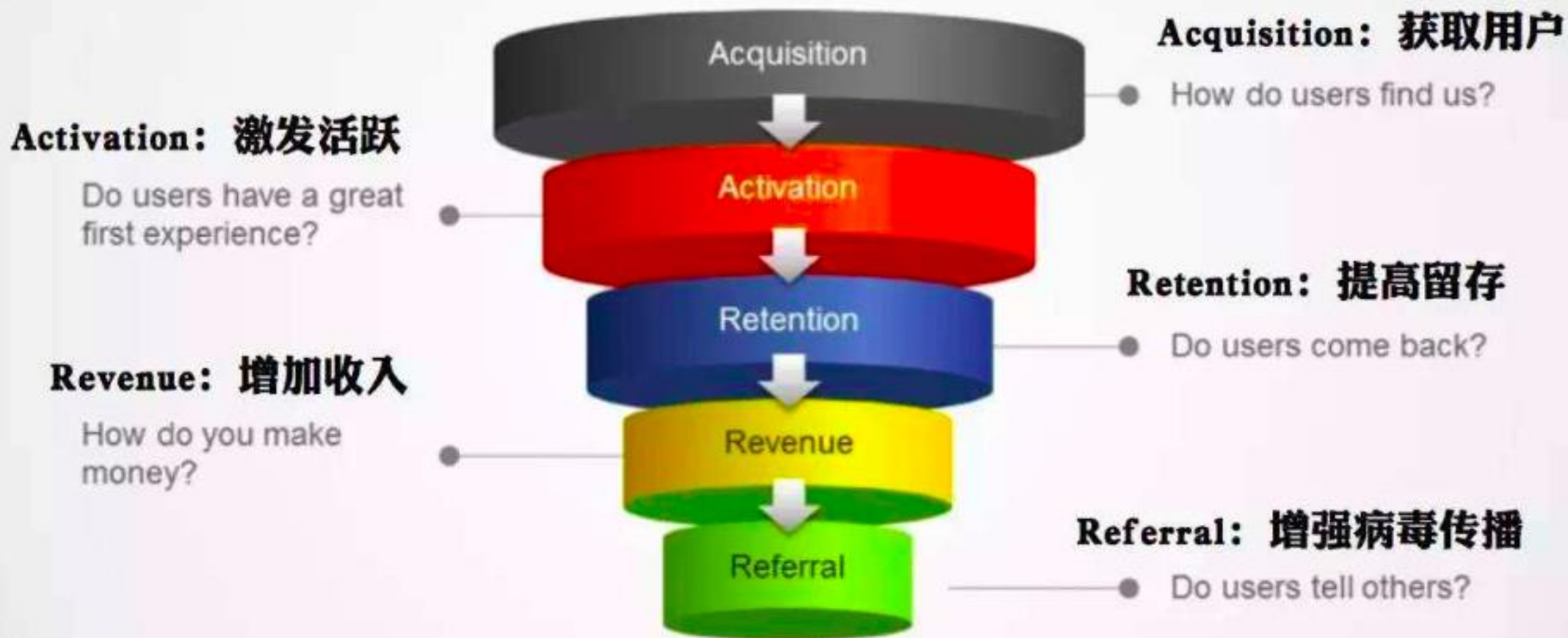


商业思维：现代企业的核心公式

现代企业核心公式：收入 = 流量 X 付费率 X ARPU



AARRR Metrics Funnel Diagram



新用户获取公式：LTV > CAC

LTV = 新用户访问天数 * 每天产生价值
CAC = 投放成本 / 投放新增 + 品牌新增

红果小说——ROI的增长逻辑



应用市场：红果小说——LTV>CAC

下载量趋势

日期

近一周

近一个月

近三个月

近一年

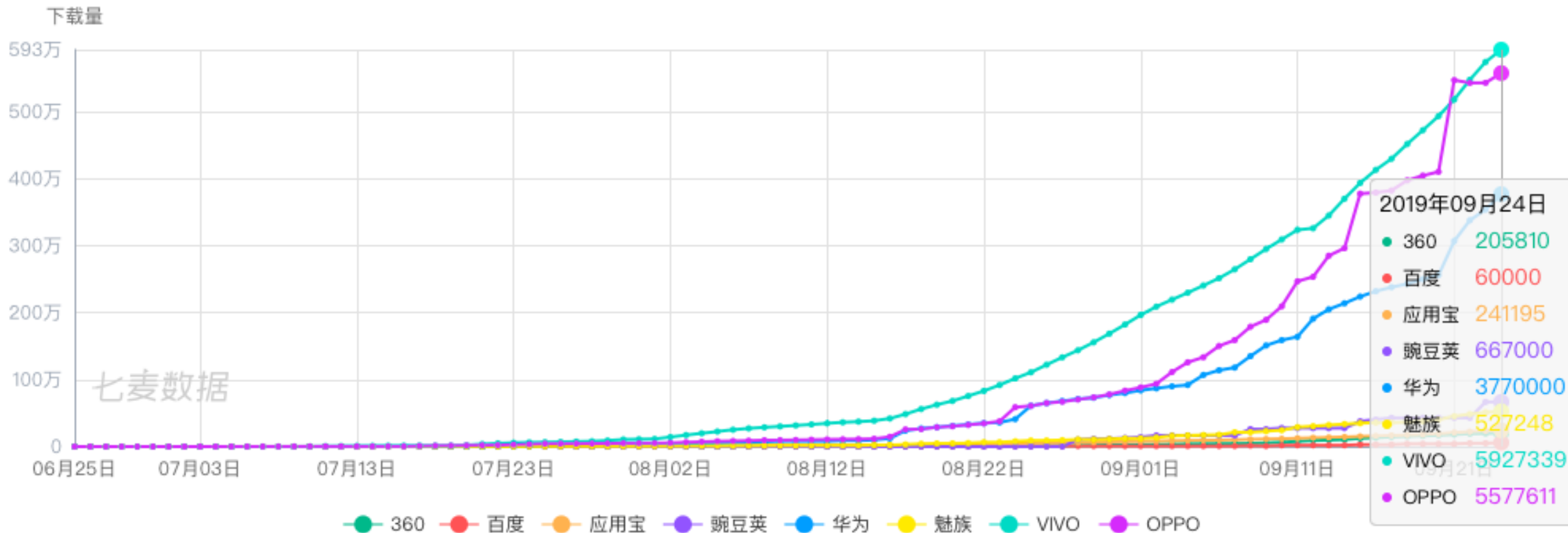
自定义

统计类型

每日统计

累计统计

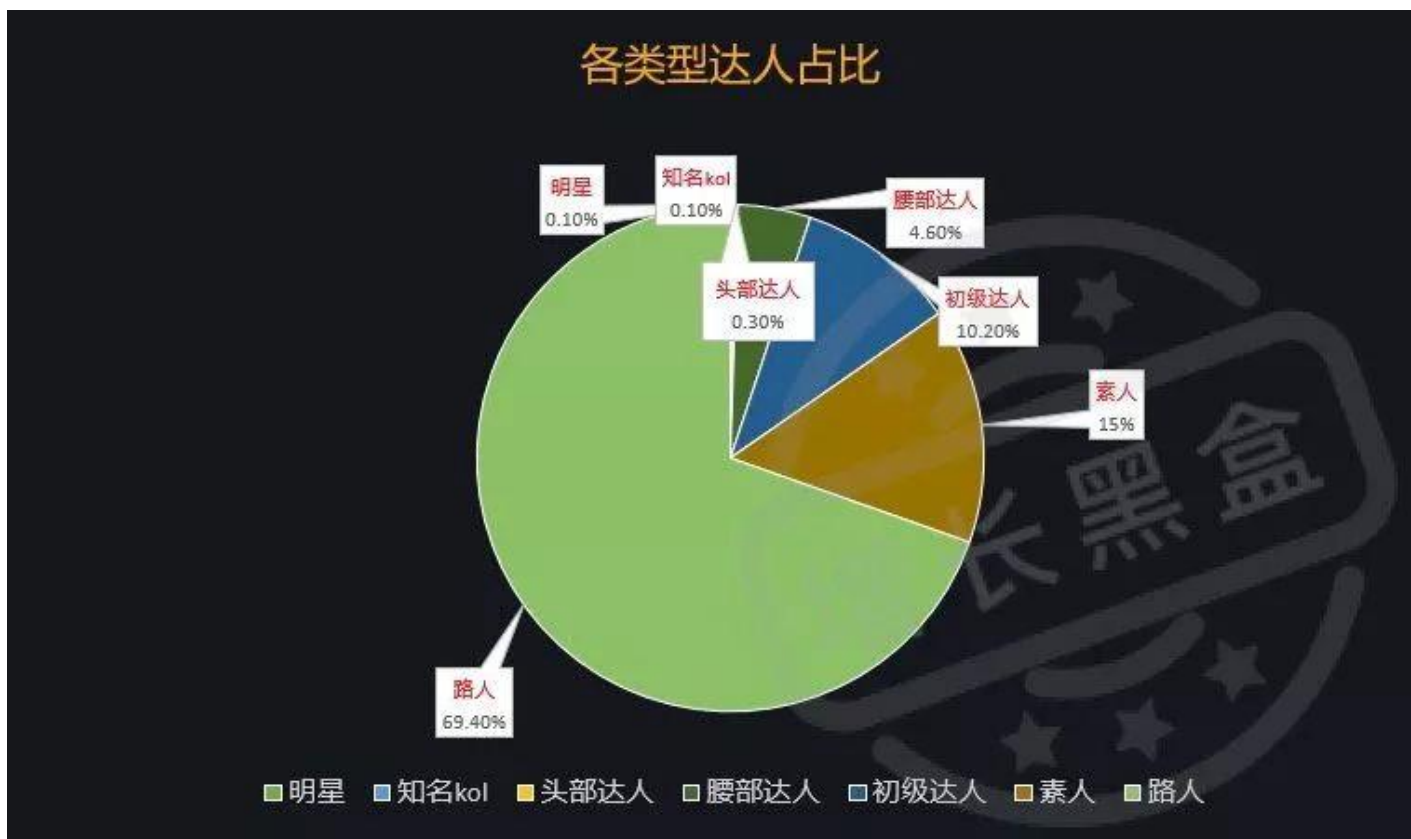
红果免费小说下载趋势



仅用8个月时间，销量增长了近50倍，不但力压美康粉黛等国货同行，而且全面赶超YSL、SK-II等国际大牌。在2018年，完美日记仅在天猫的GMV就高达6.5亿元。



完美日记并非是一味在寻求大牌明星的代言，而是广泛投放腰部以下的小众KOL。其自上而下的投放比例为：**1 : 1 : 3 : 46 : 100 : 150**。对于“路人”类型来说，基本上属于用户的自发传播。



什么是AHA时刻

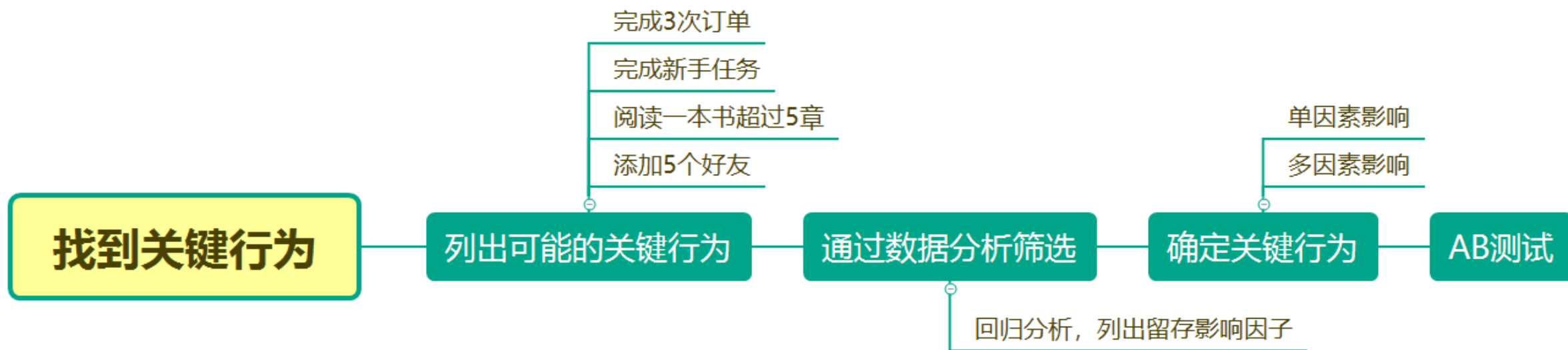
定义：用户第一次认识到产品价值，脱口而出“卧槽、牛逼”的时刻



- 牛逼公式=时间窗口X关键行为X魔法数字
- 谁在**多长时间**，**完成多少次**，**关键行为**

AARRR模型-用户激活

- 定义：让新用户通过采取某个特定行为找到“ AHA时刻”
- 你希望用户如何使用你的产品



Part3 : 实战

什么是好的投放？

花最少的钱，得到最多的用户

广告点击价格越低，投放越好
广告点击价格CPC=广告预算/广告点击量



投放, 我们追求什么

低ECPM, 高CTR=低点击成本
 $CPC = ECPM / 1000 / CTR$

投放的EXCLE实战

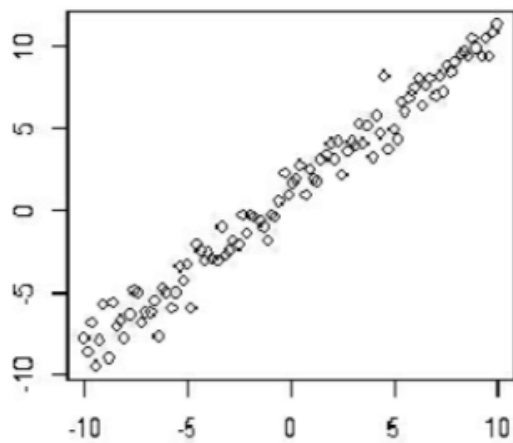
广告系列	片名	工作日预算	节假日预算	10.30消耗	消耗占比	曝光量	曝光占比	点击量	点击占比	点击率	CPM	CPC
信息流	素材1	3,000	8,000	198,366	13.39%	25,019,191	14.93%	112,268	10.75%	0.45%	7.93	1.77
	素材2	3,000	8,000									
	素材3	10,000	20,000									
	素材4	3,000	8,000									
	素材5	3,000	8,000									
	素材6	3,000	8,000									
	素材7	3,000	8,000									
	素材8	3,000	8,000									
	素材9	3,000	8,000									
	素材10	3,000	8,000									
	素材11	10,000	20,000									
banner	素材12	2,000	8,000	563,364	38.04%	69,866,893	41.69%	445,734	42.70%	0.64%	8.06	1.26
	素材13	2,000	8,000									
	素材14	10,000	20,000									
	素材15	2,000	8,000									
	素材16	2,000	8,000									
	素材17	2,000	8,000									
	素材18	2,000	8,000									
	素材19	2,000	8,000									
	素材20	2,000	8,000									
	素材21	10,000	20,000									
开屏	素材22	2,000	8,000	70,677	4.77%	2,567,948	1.53%	221,263	21.20%	8.62%	27.52	0.32
	素材23	2,000	8,000									
	素材24	2,000	8,000									
	素材25	2,000	8,000									
	素材26	2,000	8,000									
	素材27	2,000	8,000									
	素材28	2,000	8,000									

如何通过数据分析写标题

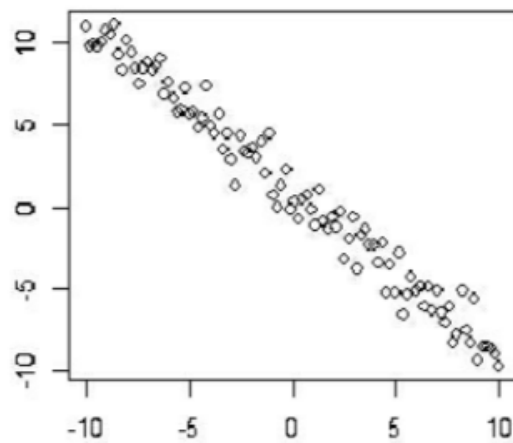


如何通过数据分析写标题

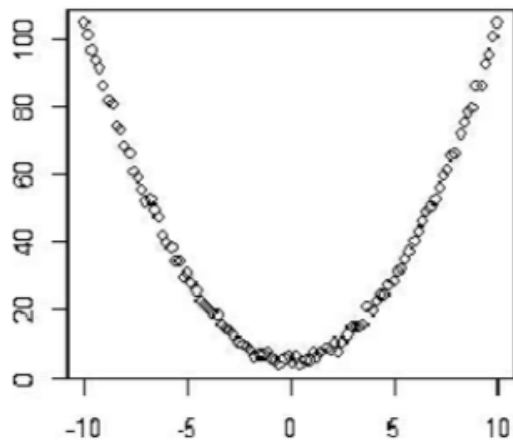
正线性相关



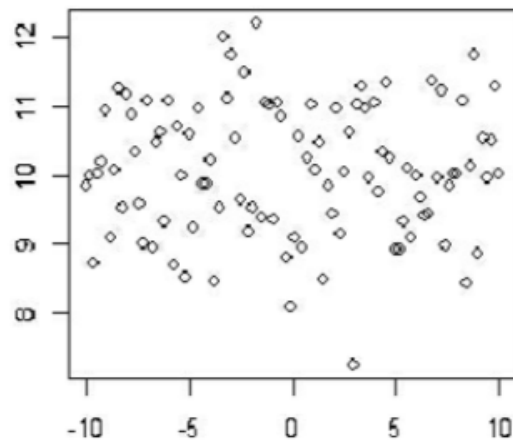
负线性相关



非线性相关



不相关



如何通过数据分析写标题

	书架数量	不喜欢	时长	付费量	转化率	点击率	展示率	推荐量
书架数量	1	0.514372	0.207064	0.444748	0.23025	0.007294	-0.00412	0.61709
不喜欢	0.514372	1	0.007852	0.547582	0.015677	-0.12679	-0.09051	0.752124
时长	0.207064	0.007852	1	0.144258	0.760923	0.140657	0.074713	-0.01475
付费量	0.444748	0.547582	0.144258	1	0.1796	-0.00716	0.100857	0.265132
转化率	0.23025	0.015677	0.760923	0.1796	1	-0.02538	0.226387	-0.03927
点击率	0.007294	-0.12679	0.140657	-0.00716	-0.02538	1	-0.0579	-0.07742
展示率	-0.00412	-0.09051	0.074713	0.100857	0.226387	-0.0579	1	-0.3507
推荐量	0.61709	0.752124	-0.01475	0.265132	-0.03927	-0.07742	-0.3507	1

如何通过数据分析写标题

家庭伦理类: positive

家庭伦理类题材基本稳定在11%左右, 拥有较高的点击率和出现次数

```
爸 ctr: 0.10950097808741029 count: 132
妈 ctr: 0.1086274989268234 count: 301
公 ctr: 0.10570862494928501 count: 1137
婆婆 ctr: 0.1269836520008307 count: 317
嫂 ctr: 0.11251960424597905 count: 170
儿子 ctr: 0.11974431152142381 count: 415
女儿 ctr: 0.11388665529376038 count: 297
爸|妈|公|婆婆|嫂|儿子|女儿 ctr: 0.11086961417263595 count: 2465
```

2. 出轨, 小三点击率较高

```
她 ctr: 0.10140584418674363 count: 8732
他 ctr: 0.10373186779640564 count: 9190
女人 ctr: 0.11266836267061053 count: 660
男人 ctr: 0.1175988166456503 count: 581
她|他|女人|男人 ctr: 0.10293076043292854 count: 14555
```

```
妻子 ctr: 0.11953630593961796 count: 411
丈夫 ctr: 0.11619433209826284 count: 589
老公 ctr: 0.1170227869177204 count: 373
前夫 ctr: 0.10995020113165628 count: 111
出轨 ctr: 0.13236201478810583 count: 141
小三 ctr: 0.1326967693129742 count: 42
```

智能推荐，应该看什么指标？

手机创作

方便95后用户，随时随地创作



图文并茂

支持图片、表情包、GIF动图



角色扮演

扮演主角、参与内容



创作

方便快捷，形式多样



阅读

图文并茂，互动实时

智能推荐，应该看什么指标？

大数据计算

计算每个用户的个性喜好

收集用户偏好

冷启动记录用户类别偏好

玄幻

奇幻

都市

耽美

同人

奇幻

灵异

历史

记录用户行为

追踪用户的阅读偏好



获取社交关系

分析用户关注关系



个性化推荐

实现流量的精准分发,盘活长尾内容

个性化首页

生产个性画像

流量精准分发

盘活长尾内容

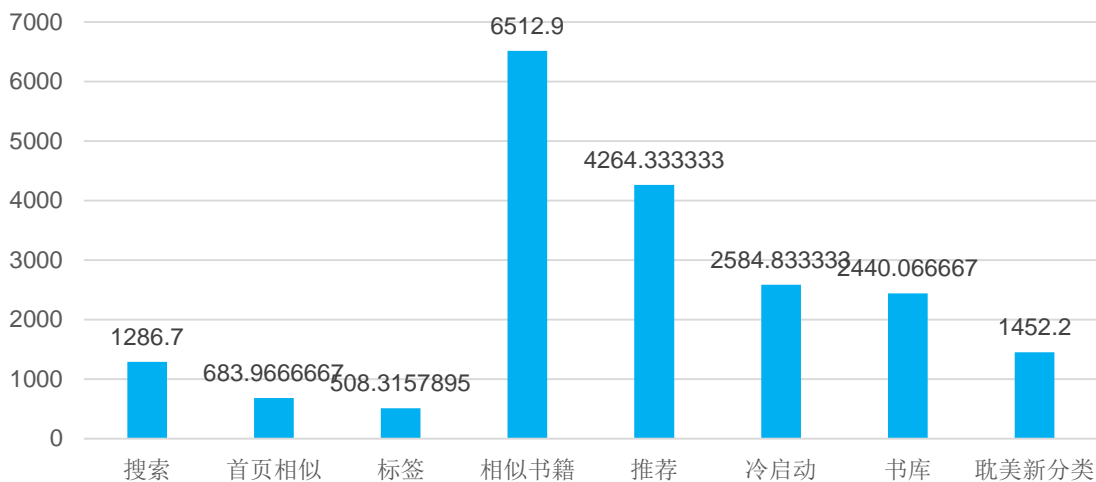
千人千面

用户偏好促进内容生长

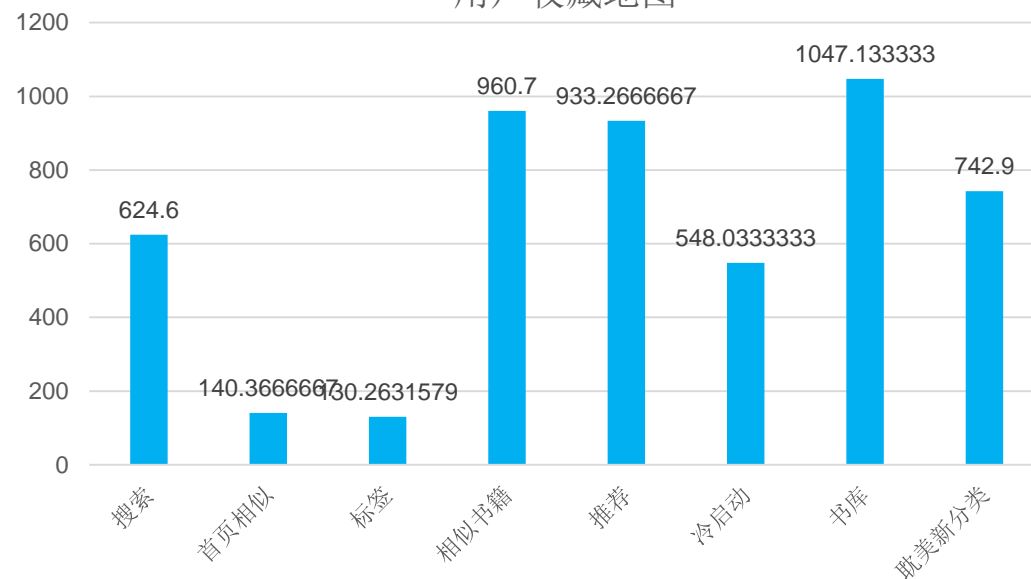


智能推荐，应该看什么指标？

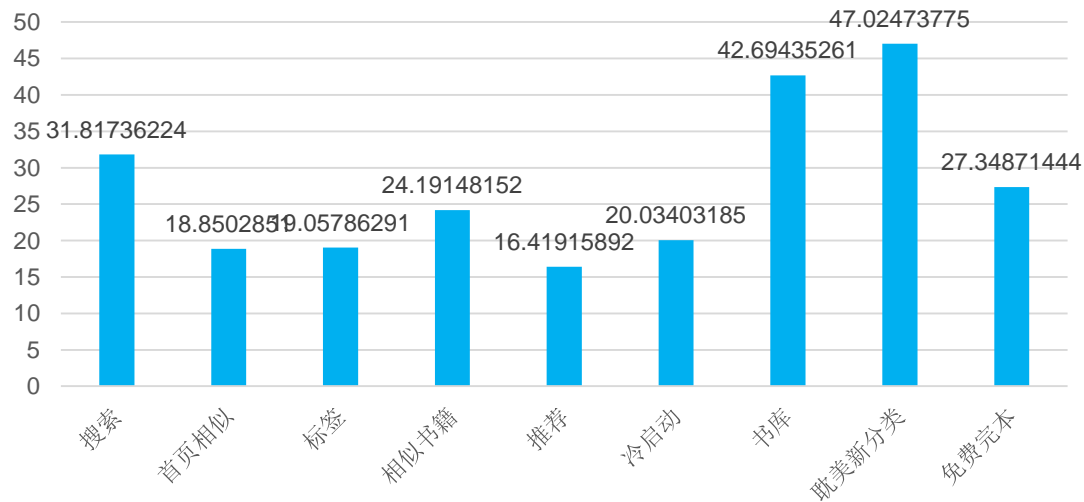
用户流量地图 (UV)



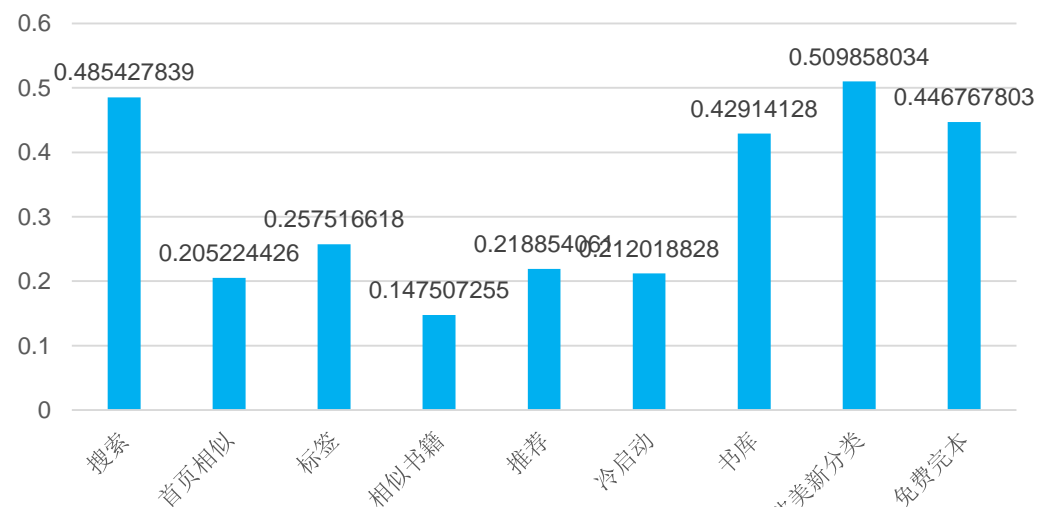
用户收藏地图



人均浏览量：代表有多爱逛



人均收藏量：代表推荐有多精准



智能推荐，应该看什么指标？

- 1、推荐位指书籍曝光量
- 2、人均推荐量，表示用户逛的多少。理想状态，用户逛的越多越好，养成用户淘书的习惯。达到流连忘返的状态。
- 3、人均点击量代表一个用户点击推荐书籍次数。理想状态是点击越高越好。说明推荐的有吸引力。
- 4、**人均收藏量，代表真正喜欢**
- 5、推荐点击率，跟人均点击量同理。代表推荐质量
- 6、点击收藏率，代表漏斗
- 7、收藏/曝光，代表曝光的质量，属于漏斗的结果层。（人---推荐---点击---阅读---收藏）

包名	UV	推荐位	点击	收藏	人均浏览书籍	人均点击量	人均收藏量	推荐点击率	点击收藏率	正确率
搜索	1286.7	40939.4	4670.7	624.6	31.81736224	3.619079555	0.48542784	11.41%	13.37%	1.53%
首页相似	683.967	12893	871.26667	140.367	18.8502851	1.31526669	0.205224426	6.76%	16.11%	1.09%
标签	508.32	10075	1031.316	130.26	19.05786291	1.97882534	0.25751662	10.00%	12.70%	1.29%
相似书籍	6512.9	157557	5940.1333	960.7	24.19148152	0.921113328	0.147507255	3.77%	16.17%	0.61%
推荐	4264.33	70016.8	7298.6333	933.27	16.41915892	1.70595009	0.21885406	10.42%	12.79%	1.33%
冷启动	2584.83	51784.6	4072.2333	548.033	20.03403185	1.50303008	0.21201883	7.86%	13.46%	1.06%
书库	2440.07	104177	8323.5	1047.13	42.69435261	3.369779619	0.42914128	7.99%	12.58%	1.01%
耽美新分类	1452.2	68313.5	5284.6	742.9	47.02473775	3.635609233	0.50985803	7.73%	14.08%	1.09%
免费完本	1982.2	54217.5	6574.1	885.1	27.34871444	3.313521404	0.4467678	12.11%	13.52%	1.63%

Part4 : 职业发展规划

和趋势做朋友：不要做90年代的出租车司机



做事与做人：双5年理论

	Focus is On 焦点在于	Energy Spent on 能量用于	Client Receives 客户接收到的	成功的指标indicators of success
基于服务的service-based	答案，专业性，输入	解释	信息	及时，高质量
基于需求的need-based	商业问题	问题解决	方案	问题得到解决
基于关系的relationship-based	客户的组织	提供远见	想法	回头客
基于信任的trust-based	客户本身	理解客户	难题的安全处所	多种多样；比如说，创新的定价

如何在职场得到信任

$$T = (C + R + I) / S$$

T= Trust 信任程度

C= Credibility 可信度

R= Reliability 可靠度

I= Intimacy 亲密度

S= Self-orientation 自我中心的程度