



《用户画像》 方法论与工程化解决方案

讲师：何嘉冰

2023/12/6

自我介绍

经验：

有多年跨境电商和互联网行业的数据分析经验，熟悉数据应用体系（建模预测、经营分析、运营分析和供应链分析、搭建指标体系、企业驾驶舱、分析报告、AB实验分析、用户画像）

荣誉：

证书：CPDA数据分析师证书、帆软资深BI工程师证书、帆软企业讲师、2023年帆软MVP

开发专利：跨境电商预测系统开发专利

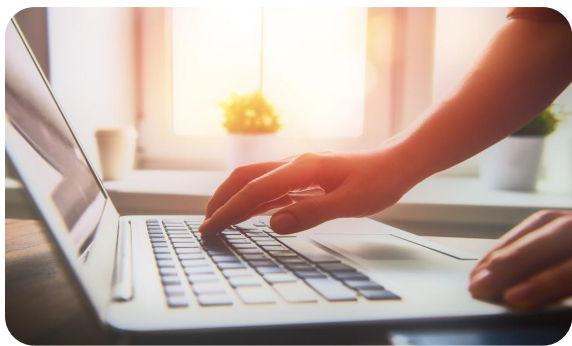
比赛：2022年PowerBI官网比赛最佳优秀奖、FineBI官方比赛最佳行业应用奖、FineBI最佳组织成就奖，同时担任FineBI官方大赛的导师，2021年PowerBI、FineBI官网比赛最佳优秀奖

学术输出：2021年知乎大V猴子合作，研发《商业智能PowerBI》视频课程，与三节课合作，研发了《经营分析实战》课程，2022年研发了《Python业务分析建模实战训练营》、《DAX大全案例实战》视频课程，2023年出版《数据分析师典型面试题精讲》书籍



目录

CONTENT



1

用户画像概念基础认知

2

用户画像数据指标体系

3

用户画像产品化方法

4

用户画像应用工程

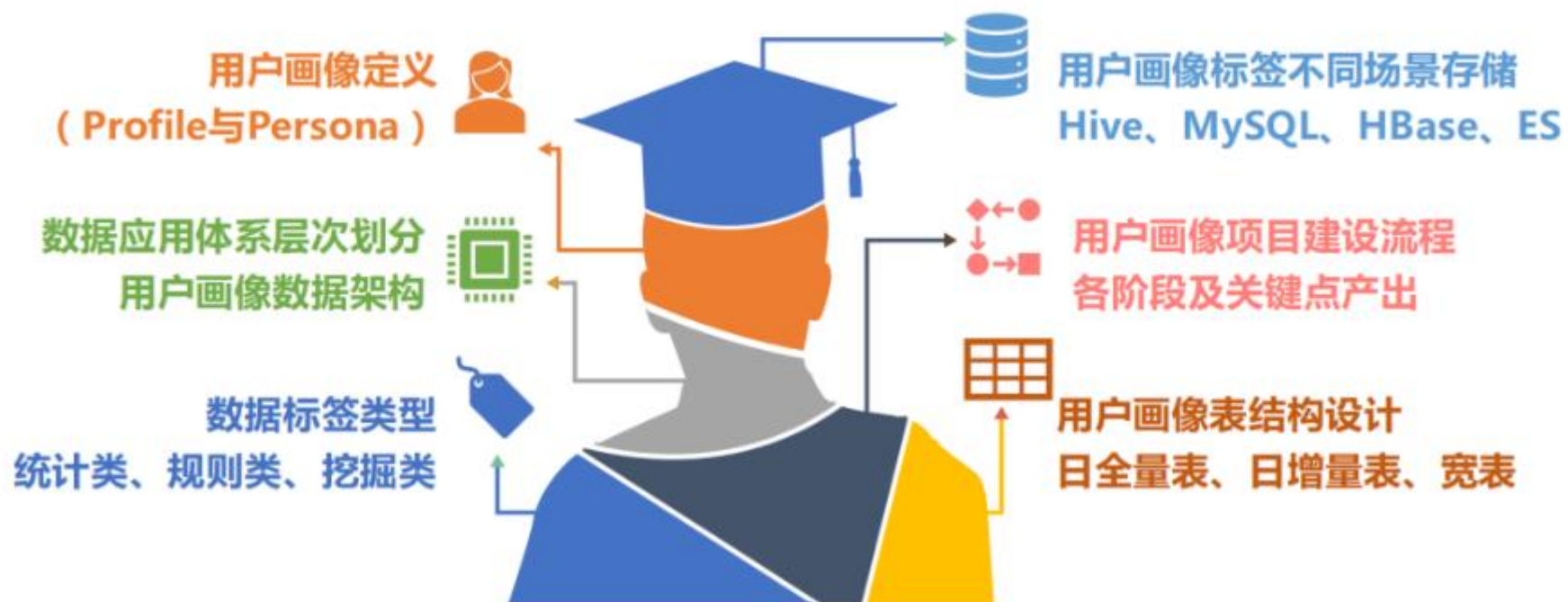
5

用户画像案例

—— 01 ——

用户画像概念基础认知

用户画像基础



用户画像是什么-何为定量画像Profile、何为定性画像Persona

定量 Profile

- Profile一般是基于使用产品的用户的大量数据基础上，通过算法所提炼出的标签画像信息
- Profile是通过用户的各种基础属性、社会属性、行为习惯等信息，进行算法分析之后得到的一系列动态标签库。Profile以定量研究为主的，它依据的是大量的用户数据，并在此基础上进行分析和研究得到的用户画像

定性 Persona

- Persona有时候被称为用户角色，一般用于定位产品所服务的用户群体
- Persona以定性研究作为研究的基础。因为Persona更多在研究人内心深处的心理反应、心理诉求、心理动机
- Persona是定性刻画用户画像，定性类画像多见于用户研究等运营类岗位，通过电话调研、网络调研问卷、当面深入访谈、网上第三方权威数据等方式收集用户信息，帮助其理解用户。这种定性调研相比大数据定量刻画用户来说，可以更精确地了解用户需求和行为特征，但这个样本量有限，得出的结论也不一定能代表大部分用户的观点

用户画像是什么-定量画像Profile与定性画像Persona的优缺点

定量 Profile

- 方法：数据收集、统计、规则、机器学习挖掘分析
- 优点：有数据充分佐证，可通过统计分析获得用户特点
- 缺点：难以挖掘用户情感倾向和行为操作背后的原因和深层次动机

定性 Persona

- 方法：定性访谈、用户调研
- 优点：快捷方便、可深入挖掘使用场景和动机
- 缺点：缺少数据验证

用户画像基础-定量用户画像Profile（本章重点）

用户画像 = 用户信息标签化



随着移动互联网的发展，企业保存了大量的原始数据和业务数据，如何利用大数据技术为用户的**精细化运营**和**精准营销**服务，日渐成为企业的聚焦点，而要做到精细化运营，**首先要建立用户画像**

用户画像就是用户信息标签化

用户画像可看作企业应用大数据的根基，是**定向广告投放**与**个性化推荐**的前置条件，为数据驱动运营奠定了基础

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/588100035134006033>