



统计分析

一体化游戏解决方案

INTEGRATED GAMING SOLUTIONS



目录

01 关于统计分析

统计分析板块创建的背景以及意义



02 产品特色

统计分析产品的优势点



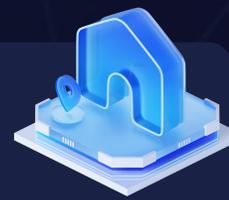
03 应用场景

统计分析经典的应用场景



04 产品合作流程

整体服务以及交付流程



关于统计分析

IT'S RELATED TO THE DATA ANALYSIS



统计分析

Creating Excellent Games

助力成就 卓越游戏

覆盖全生命周期的数据分析平台，
助力游戏精细化运营，优化营销
策略



游戏全生命周期解决方案



阶段一 · 游戏研发

- 游戏性能监测, 查看崩溃闪退等情况
- 查看活跃、留存等基础数据
- 前期梳理埋点以便后续分析
-



阶段二 · 市场推广

1) 渠道联运:

- 渠道数据分析, 评估渠道质量
- 分渠道用户画像, 针对性营销推广

2) 媒体投放:

- 各渠道ROI分析, 评估成本
- 反作弊, 鉴别刷量、脚本等情况
-



阶段三 · 运营管理

- 评估游戏内等级升级、装备强化、武器锻造等情况, 进行数值调优
- 监控活动、副本、新手任务等参与情况, 进行策划调整
- 实时定位充值大户, 结合用户画像进行精准营销
-

Rubik's Cube

多种游戏类型覆盖

多类型游戏解决方案

专业稳定 · 成就卓越游戏产品



MMORPG游戏



益智游戏



SLG游戏



养成游戏



卡牌类游戏



等等其他



产品特点

ADVANTAGES AND CHARACTERISTICS



统计分析: 灵活性

自由埋点



自由数据大屏



- 自由搭配, 定制专属数据屏
- 一键分享, 协同运营分析

统计分析：全面性

全分析模型打通，助力搭建看板



事件分析

监测游戏内各项指标的变化趋势，评估事件效果



漏斗分析

多环节拆解，有效定位流失点，并进行优化



路径分析

还原用户游戏内行为路径，洞察玩家轨迹



分布分析

自定义指标及分布间隔，查看指标内玩家参与情况



属性分析

对用户属性进行各维度聚合及对比，把握用户特征



间隔分析

查看用户实际达成所需时间，优化用户体验



留存/LTV分析

衡量指定用户留存及付费情况



用户画像

用户分群+用户标签，助力构建用户画像

统计分析：智能性



统计分析：高效性

01: 用户分群圈定指定用户组



02: 分群用户画像



03: 分群运营策略



高效PUSH



覆盖广



...

- APP推送
- 钉钉推送
- ...
- 短信推送
- 微信推送
- 邮箱推送
- 游戏邮件推送

应用场景

- 活动通知（节日活动、优惠活动等推送）
- 用户维护
 - 1) 新用户优惠/老用户关怀/流失用户召回
 - 2) 定制推送（生日礼包，周年礼包）

产品应用场景

PAIN POINTS IN GAME DEVELOPMENT



游戏精细化运营-策划调优

NOVICE TASK

关卡活动

新手任务

副本挑战

boss任务

...



任务一

任务二



通过**事件分析**获取任务每日参与率，**评估**任务吸引力



通过**漏斗分析**获取每个任务的转化情况，**评估**任务难度设置合理性



通过**路径分析**追踪游戏内玩家实际行为路径，**挖掘**玩家需求，进行**策划调优**

游戏精细化运营-差异化运营

01 用户分群

使用指定标签对用户
进行分群

02 分群特征

分析不同群体各自的
行为特征、游戏偏好

03 分群营销

结合不同群体特征制
定相应营销策略

04 智能推送

在营销策略下制定分
群推送策略

充值行为

- 大R (累计充值4w+)
- 中R (累计充值2-4w)
- 首充用户 (仅首充)
- 月卡用户 (仅购买月卡)
- 零氪用户 (0充值)
-

分群特征

- 大R
 - 礼包倾向: 998豪礼
 - 活跃时间段: 10-12点
 - 充值倾向: PVP失败后
- 中R
 -

分群营销

- 大R
 - 安排晚间充值营销活动
 - 定点推送豪礼优惠活动
 - 优化PVP失败充值引导
- 中R
 -

智能推送

- 大R
 - 设置活动推送
 - PVP失败安慰礼推送
 - 充值优惠推送
- 中R
 -

游戏精细化运营-精准营销

01



新用户 · 迅速定位

- 根据活跃特征迅速定位高活跃用户
- 根据充值频次、金额等迅速定位高价值用户
- 定位后即时推送，联动游戏进行邮件礼包赠送、公众号推荐等营销

02



老用户 · 持续营销

- 监测游戏内重点用户的持续活跃和充值情况，如出现活跃降低或消费疲软
- 及时进行客服干预，了解玩家需求
 - 针对玩家需求重点开展游戏策划调优
 - 联动客服+推送系统对沉默用户进行活动/优惠/礼包召回

03



流失用户 · 推送召回

- 圈定流失重点用户来源，加强渠道广告推送
- 分析流失用户游戏活动/礼包倾向性，针对性方案召回
- 实时跟踪流失用户关键流失点并针对性优化

游戏精细化运营-营销策略调优



推广投放



溯源归因
数据清洗



渠道用户画像



数据对比评估
持续优化

渠道

- 巨量
- 快手
- 站长
- 长尾
- 地推
- 广点通
- 百度
- 360
- 微博
- ...

渠道评估

- 巨量 
- 高质量
- 高活跃
- 高注册
- 站长 
- 高质量
- 高活跃
- 注册少

投放策略优化

- 巨量
- 投放预算↑ 
- 人员配置↑
- 地推
- 投放预算↓ 
- 人员配置↓

游戏精细化运营-任何事件、任何搭配



- 家园系统分析
- 主城建设分析
- 地图探索分析
- 攻城数据分析



- 商城购买分析
- 竞价拍卖分析
- 首充分析
- 交易数据分析



- 主/支线进度分析
- 公会分析
- 副本参与分析
- PVP分析



- 抽卡分析
- 装备/道具/武器养成
- 货币/道具产销分析
- 活动分析



- 渠道分析
- 用户画像
- 社交系统分析
- ...



案例-竞技场分析

某MMO游戏，新上了一个PVP玩法，开发者希望了解该玩法相关的数据情况

| 事件 | 事件属性 | 属性说明 |
|---------|------|---------------|
| 竞技场开始挑战 | 区服ID | |
| | 区服名称 | |
| | 角色ID | |
| | 角色名称 | |
| | 角色等级 | |
| | 职业id | |
| | 职业名称 | |
| | 区服ID | |
| 竞技场结束挑战 | 区服名称 | |
| | 角色ID | |
| | 角色名称 | |
| | 角色等级 | |
| | 职业id | |
| | 职业名称 | 有战士、法师、道士三种职业 |
| | 战斗结果 | 返回胜利、失败两种结果 |

01: 整理相关事件



02: 游戏内埋点上报

事件详情

| | | | |
|--------|----------------------------------|-------|---------|
| * 事件标识 | battle_start | * 显示名 | 竞技场开始挑战 |
| 事件类型 | 自定义事件 | 显示状态 | 显示 |
| 事件描述 | <input type="text" value="非必填"/> | 事件分组 | 默认分组 |

事件详情

| | | | |
|--------|----------------------------------|-------|---------|
| * 事件标识 | battle_end | * 显示名 | 竞技场结束挑战 |
| 事件类型 | 自定义事件 | 显示状态 | 显示 |
| 事件描述 | <input type="text" value="非必填"/> | 事件分组 | 默认分组 |

03: 后台元事件添加

事件分析

自定义选择监测游戏内某项指标的发展变化趋势评估事件效果

通过事件分析，了解每天PVP玩法的参与次数、参与人数、人均参与次数、参与率分别是多少，用于评估该玩法对用户是否产生足够的吸引力

分析指标

1 竞技场参与次数

竞技场开始挑战 的 总次数

2 竞技场参与人数

竞技场开始挑战 的 触发人数.按账号

竞技场数据概览

分析指标

竞技场参与次数

竞技场开始挑战 的 总次数

竞技场参与人数

竞技场开始挑战 的 触发人数.按账号

3 竞技场人均参与次数

A/B 2位小数

指标A 竞技场开始挑战 的 总次数

指标B 竞技场开始挑战 的 触发人数.按账号

4 竞技场玩法参与率

A/B 百分比

指标A 竞技场开始挑战 的 触发人数.按账号

指标B 任意事件 的 触发人数.按账号

PVP基础指标分析

按天 | 过去7天

更新于: 2023-09-25 15:42:00 | 数据表

| 日期 | 竞技场参与次数 | 竞技场参与人数 | 竞技场人均参与次数 | 竞技场玩法参与率 |
|------------|---------|---------|-----------|----------|
| 汇总 | 23804 | 4875 | 4.88 | 73.03% |
| 2023-09-24 | 2838 | 932 | 3.05 | 58.73% |
| 2023-09-23 | 3925 | 1290 | 3.04 | 59.75% |
| 2023-09-22 | 3290 | 1092 | 3.01 | 58.49% |
| 2023-09-21 | 2071 | 692 | 2.99 | 63.54% |
| 2023-09-20 | 2851 | 938 | 3.04 | 61.07% |
| 2023-09-19 | 4200 | 1393 | 3.02 | 60.62% |
| 2023-09-18 | 4629 | 1570 | 2.95 | 61.02% |

事件分析

自定义选择监测游戏内某项指标的发展变化趋势D评估事件效果

通过事件分析加分组，了解各职业的胜率情况，用于评估职业平衡或匹配机制是否符合设定？

PVP各职业胜率

各职业竞技场胜率

分析指标

1 竞技场胜率

A/B 百分比

指标A 竞技场结束挑战 的 总次数

指标B 竞技场开始挑战 的 总次数

分组设置

职业ID

按天 | 过去7天

| 日期 | 竞技场胜率 |
|------------|--------|
| 汇总 | 53.53% |
| 2023-09-25 | 56.93% |
| 2023-09-24 | 52.47% |
| 2023-09-23 | 53.35% |
| 2023-09-22 | 50.61% |
| 2023-09-21 | 53.31% |
| 2023-09-20 | |
| 2023-09-19 | |

PVP整体胜率

| 职业ID | 竞技场胜率 |
|------|--------|
| null | 52.67% |
| 1 | 52.75% |
| 2 | 53.66% |
| 3 | 55.48% |

PVP整体胜率

留存分析

掌握玩家在指定时间段内的留存/流失情况

通过留存分析，了解参与PVP玩法的用户，后续参与PVP的数据情况，以此评估PVP活动是否带来留存提升？

竞技场玩法留存 已存报表

按天 | 上周 更新于: 2023-09-26 19:22:46 数据表

分析条件

分析主体

账号

初始事件

竞技场开始挑战

回访事件

竞技场开始挑战

分组设置

| 日期 | 竞技场开始挑战.账号数 | 当日 | 第1日 | 第2日 | 第3日 | 第4日 | 第5日 | 第6日 | 第7日 | 第14日 | 第30日 |
|------------|-------------|--------------|---------------|---------------|---------------|--------------|-------------|---------|---------|------|------|
| 2023-09-18 | 1570 | 1570 100% | 548 34.9% | 272 17.32% | 188 11.97% | 143 9.11% | 64 4.08% | 0 0% | 0 0% | | |
| 2023-09-19 | 1393 | 1393 100% | 475 34.1% | 296 21.25% | 207 14.86% | 126 9.05% | 52 3.73% | 0 0% | 0 0% | | |
| 2023-09-20 | 938 | 938 100% | 342 36.46% | 227 24.2% | 125 13.33% | 57 6.08% | 11 1.17% | 0 0% | | | |
| 2023-09-21 | 692 | 692 100% | 274 39.6% | 173 25% | 82 11.85% | 14 2.02% | 3 0.43% | | | | |
| 2023-09-22 | 1092 | 1092 100% | 446 40.84% | 197 18.04% | 87 7.97% | 82 7.51% | | | | | |
| 2023-09-23 | 1290 | 1290 100% | 417 32.33% | 171 13.26% | 133 10.31% | | | | | | |
| 2023-09-24 | 932 | 932 100% | 281 30.15% | 185 19.85% | | | | | | | |

PVP持续参与分析

分布分析

自定义事件指标及其分布间隔,监测指标内玩家参与情况

通过分布分析,了解各玩家参与PVP玩法的次数分布,用于评估多数玩家参与的次数落在哪个区间,是否符合设定?



用户分群

依据用户特征或行为,进行抽选分类,并对该类用户进行观察和分析

使用用户分群筛选出近三月未登录（流失），当日有登录（回流）的充值大R（累计充值4w及以上）用户，结合运营策略进行针对性维护

The screenshot displays a user clustering configuration interface. On the left, the '基本信息' (Basic Information) section includes a '分群名' (Cluster Name) field with the value '近3月回流大R' and a character count of 7/20. Below it is a '分群描述' (Cluster Description) field with the text '近三个月没有登录, 今日有登录行为的充值大R (累计充值4w以上)' and a character count of 31/80. The '更新方式' (Update Method) section has two options: '每日例行' (Daily Routine) and '手动更新' (Manual Update). The '分群规则' (Clustering Rules) section is divided into '分群主体' (Clustering Subject) with a '账号' (Account) field, '用户属性满足' (User Attributes Satisfied) with a rule '账号累计付费金额 大于等于 40000', and '用户行为满足' (User Behavior Satisfied) with two rules: '在 动态 2023-06-28 ~ 2023-09-25 90天前至1天前 做过: 登录账号' and '次数 等于 0', and '在 动态 2023-09-26 ~ 2023-09-26 0天前至0天前 做过: 登录账号' and '次数 大于 0'. On the right, a callout box shows '分群人数' (Cluster Size) as 5688. At the bottom right, a blue speech bubble contains the text '充值大R回流用户' (Recharge Large R Returning Users).

用户标签

依据用户特征或行为,进行打标签

使用用户标签，以累计充值金额为维度，区分出各标签人群，[用户画像助力差异化运营](#)



充值标签

基本信息

标签显示名: 充值 (2/20)

标签描述: 最多输入80个字符 (0/80)

更新方式

每日例行
每日零点开始执行更新

手动更新
在用户标签列表, 手动点击“更新”按钮进行更新

标签规则

标签主体

角色

标签值定义

分析时段: 动态

用户完成: 付费(充值)

区间设置

(-∞ , 10000) 小R

[10000 , 90000) 中R

[90000 , +∞) 大R

+ 添加区间

标签值分层

自定义区间

标签详情

标签名: 充值 标签总人数: 3414

| 标签值 | 标签人数 | 标签人数占比 |
|-----|------|--------|
| 中R | 1286 | 37.67% |
| 大R | 156 | 4.57% |
| 小R | 1972 | 57.76% |

全面降本增效

01

运营效率工具

数据迅速导出

支持后台自定义任意事件的数据日志导出，无需技术手动拉取数据；

迅速搭建看板

任意指标只需埋点。后续可任意搭建模型查看数据，无需重复提需求技术排期；

实时掌握数据指标

全局运营指标，自定义预警系统，实时把握指标异常，及时响应回馈。

02

游戏精细化运营

游戏数值调优

全生命周期监测，结合玩家升级情况及行为路径，评估策划方案，数值调优减少游戏断层，提升游戏平衡；

玩家差异化运营

用户标签体系智能生成用户画像，千人千面，助力分层分群运营策略搭建；

促活促付费

深度剖析玩家行为，关键玩法迭代促进活跃度；把握充值痛点，完善首充-小R-大R链路设计。

03

营销策略调优

投放策略优化

实时监测投放推广数据，渠道全指标对比评估，助力投放策略调优；

分渠道针对性营销

把握各渠道用户痛点，分渠道用户画像进行针对性营销，实现渠道效果最大化；

反作弊数据清洗

反作弊系统实时监测，最大程度还原渠道质量，降本增效。

产品合作流程

PRODUCT COLLABORATION PROCESS



接入流程

01 需求评估



了解应用场景 · 沟通埋点需求



专业可靠

专业数据分析师指导

02 技术对接



在线技术对接 · 数据接入校验



专家支持

1V1技术工程师服务

03 持续跟踪



正式上线服务 · 助力全面增效



持续交付

跟随游戏版本迭代

服务



迎合市场需求不断迭代



定期回访，辅助事件整理及埋点



持续教学，系统培训



内测免费开启中

期待合作

电话/微信 15757126864

邮箱 1169175684@qq.com

QQ 2885412398