

# 目录

## 基础云计算服务（本文章内容由青云 QingCloud提供咨询支持）

|                               |   |
|-------------------------------|---|
| 什么是云计算？ .....                 | 1 |
| 云计算适合于初创型公司么？ .....           | 1 |
| 为什么要采用云计算，采用云服务能带来哪些好处？ ..... | 2 |
| 云计算带来的六大优势和益处？ .....          | 2 |
| 在选择云服务商需要考虑哪些因素？ .....        | 2 |
| 如何构建软件平台更适合部署于云计算平台？ .....    | 3 |

## 创业财税知识汇（本文章内容由易后台提供咨询支持）

|             |   |
|-------------|---|
| 公司设立篇 ..... | 4 |
| 公司经营篇 ..... | 6 |

## 团队协作工具（本文章内容由 Teambition提供咨询支持）

|                                    |    |
|------------------------------------|----|
| 什么是协作 .....                        | 12 |
| 为什么协作很重要 .....                     | 12 |
| 旧的管理方式如何促进协作 .....                 | 12 |
| Teambition 如何促进协作 .....            | 13 |
| Teambition 是不是个移动 OA.....          | 13 |
| 如何正确地使用 Teambition 提高团队的工作效率 ..... | 13 |
| Teambition 在用户数据安全方面都做了哪些措施 .....  | 15 |

## 数据驱动产品运营（本文章内容由友盟提供咨询支持）

|                                     |    |
|-------------------------------------|----|
| 移动互联网创业，为何要“倚靠”大数据 .....            | 18 |
| 创业者需要关注哪些实时的行业数据 .....              | 18 |
| 移动创业者需要关注哪些数据指标 .....               | 18 |
| App 的留存率如何定义？留存数据与产品质量有什么必然联系 ..... | 20 |
| 如何更准确的评估渠道质量，最大化投放效果 .....          | 20 |
| 如何利用数据指导游戏运营 .....                  | 21 |

|                               |    |
|-------------------------------|----|
| 如何定义、追踪游戏付费玩家群 .....          | 22 |
| 用户分享行为数据对创业者有哪些意义 .....       | 22 |
| 为什么选择接入第三方统计分析平台而不是自己搭建 ..... | 23 |
| 创业者如何选择优质的第三方服务平台 .....       | 23 |
| 为什么移动应用统计分析平台不能沿用网页统计 .....   | 24 |
| 大数据时代，创业者如何让推送更有效 .....       | 24 |
| 如何利用 App 内社区提升用户的活跃度和黏性 ..... | 25 |

## 基础云计算服务（本文章内容由青云 QingCloud提供咨询支持）

### 一、什么是云计算？

云计算是一种按使用量付费的模式，这种模式提供可用的、便捷的、按需的网络访问，进入可配置的计算资源共享池（资源包括网络，服务器，存储，应用软件，服务），这些资源能够被快速提供，只需投入很少的管理工作，或服务供应商进行很少的交互。

### 二、云计算适合于初创型公司么？

初创公司起初并没有很多资源构建自己的硬件和服务体系，这时使用第三方服务可以避免把时间和精力放在和业务不相干的事情上，合理利用国内现有的云服务可以高效打造自己的业务平台。

采用公有云服务，可以提供按需分配、弹性可伸缩的计算能力。不必再为了软件开发、测试、以及应用 / 服务上线运行而购买物理设备了，也不必投入人力物力进行设备维护。可以直接在公有云提供商服务中迅速得到任意您需要的计算、存储、网络、安全等方方面面的能力，并可以随时调整它们的规模。

公有云提供商执行按用量收费原则，即您只需要为您使用了的资源付费。任何资源都是可以随时调整尺寸 / 规模的，这最大程度地降低了您的费用、并为弹性计算提供了计费基础。

基础云服务商需要具有以下特性，才能为初创公司带来有效的 IT 解决方案：

1. 提供涵盖计算、存储、网络、安全四个领域的完整的 IaaS 平台；
2. 通过云端 SDN 实现了私有网络 (VPC), 可以用虚拟路由器以及交换机对主机进行组网，并与其他用户实现 100% 的二层隔离；
3. 资源调度秒级响应并按秒计费，最大程度发挥虚拟资源的弹性优势，真正做到按需付费，帮助初创团队最大限度地节省 IT 费用；
4. 虚拟资源的性能可以达到或接近物理设备的水平，通过分布式块存储系统实现高性能 IO；
5. 通过实时副本、块设备级的备份与恢复等多重方式保障数据安全；
6. 通过自动化运维管理系统协作确保故障无害；
7. 支持菜单界面和图形界面操作，通过简单直观的控制台，用户可轻松自助快速创建与管理资源，并随时查看资源使用情况、操作日志及消费记录。
8. 无限开放全部功能 API。基础云服务真正价值不在于自动化编排和管理数据中心物理资源，而是彻底改变上层平台和应用使用 IT 资源的方式。而开放的 API 也为开发者和第三方厂商提供了在 IaaS 平台上广阔的创新空间，如 PaaS、应用生命周期管理软件、DevOps 工具、混合

云管理工具等。

### 三、为什么要采用云计算，采用云服务能带来哪些好处？

初创企业在启动阶段会遇到如下问题：

1. 资金有限，难以为获取高性能 IT 资源投入大量资金；
2. 想法需要快速开发与验证；
3. 业务上线后需要稳定的运行保障；
4. 需要足够敏捷的 IT 资源以应对突发流量；
5. 打好扎实稳固的 IT 基础，可随着公司的成长不断丰富与健壮；
6. native cloud user, 被云平台的性能和稳定性所困扰，动辄包月包年的服务又导致超买和浪费。

通过云计算，不需要前期投入巨资购买硬件资源，再花大量时间来维护和管理这些资源。与此相反，可以精准配置所需的适当类型和规模的计算资源，可以提供无限多的资源，速度最快，且只需要按使用量付费。

### 四、云计算带来的六大优势和益处：

1. 将资本投入变成可变投入：只需要为使用的资源付费，不需要重金投入数据中心和硬件。也不必签署长期合同。
2. 规模经济的优势：云提供商汇集成千上万的客户，可以利用规模优势，降低成本，回馈客户。
3. 容量按需扩展和收缩，秒级完成。
4. 节省时间，提高灵活性：新 IT 资源只需要点点鼠标就可以配置完成。
5. 不用再为数据中心的运行和维护投入资金，专注于客户。
6. 可以将业务快速部署于全球。

### 五、在选择云服务商需要考虑哪些因素？

初创企业在服务上线之初就需要为用户提供稳定、快速、高质量的服务，必然这就要求底层云服务提供商能够提供稳定、安全、全面的云计算服务。在选择云服务商时，以下标准尤为重要：

1. 所有资源可以秒级调度，提供最大的灵活性
2. 支持 SDN，实现虚拟路由器和交换机，可以在云端搭建完整的私有云环境
3. 需要有 100% 网络隔离，性能优异的防火墙和负载均衡

4. 性能优异的块存储设备，I/O 吞吐可以达到 128MB，以满足高 I/O 要求
5. 数据要做到多重实时副本，异地副本容灾
6. 提供在线备份，随时回滚
7. 支持原生关系型数据库支持
8. WebConsole 图形化部署、管理与监控
9. 开放全部 API，完善的文档及技术支持

## 六、如何构建软件平台更适合部署于云计算平台？

在设计软件架构之时，要充分考虑云计算平台的特点，构建更适合部署于云计算平台的软件架构。首先，系统要设计成面向服务的架构，支持横向的扩展：拆分子服务、通信协议和交互接口、故障隔离、独立扩展、独立部署，提高可管理性、团队协作开发。第二，要充分利用云服务商提供的原生 PaaS 服务，如：原生 MySQL/Postgre 关系型数据库集群服务、Redis/Memcached 缓存服务、集群管理 Zookeeper 服务、消息队列服务等，减少对基础组件的创建、运维、管理的精力。第三，充分使用缓存，页面缓存、接口缓存、对象缓存、数据库缓存。

更多咨询请扫描下方二维码：



## 一、公司设立篇

### 1.1 公司申请的注册资本是不是越大越好？

不是。注册资本与公司拟开展的业务规模匹配即可。随着公司规模的发展壮大，可以变更增加注册资本。

### 1.2 首次出资是否必须现金（包括银行存款，下同）出资？现金出资的比例是多大？

现行的公司法对现金出资比例没有限制，但是企业运营需要一定的资金。公司可以根据运营需求投入适当的现金的即可。

### 1.3 股东用非现金资产出资，需要进行哪些工作？

根据现行的有关规定，用非现金资产出资，需要对出资资产进行核实。现行操作中需要对非现金资产进行评估，根据评估结果和股东之间的约定确认出资。

### 1.4 公司注册过程中，有比较多的股东用专利和非专利技术进行出资，我们也想用专利和非专利技术进行出资，是否可行？

专利和非专利技术属于非现金资产，根据规定符合有关规定条件可以用于出资。但是根据有关司法实践，用于出资的资产应该与公司的经营业务相关，能使经营活动因使用该资产而取得收益，否则在破产清算情况下，有可能被认定为出资不实，相关股东需要补缴出资款。

### 1.5 公司设立前，公司已经开始洽谈有关业务，并有股东代签合同或协议是否可以？

不可以。根据现行的有关规定，公司在未获设立登记前，不得以公司名称开展经营活动。相关合同或协议的签订仅能代表股东或股东个人与对方的交易。公司可在成立后，与交易对方补充签订合同或协议去达成交易。

### 1.6 公司开立的筹备费用如何处理？

公司设立登记前，公司无法取得付款单位为公司名称的发票和有关单证，发生的相关支出不属于公司的开办费用，不能在公司设立时计入当期的费用。

### 1.7 公司的开办期指什么期间？

开办期是企业为了使其计划中的主营业务活动具备政策开展条件而实施必要准备工作的期间。准确的说是在以下期间：公司设立申请得到批准取得营业执照后，主要的经营用固定资产达到预定可使用状态；已经完成人员的招聘和培训、管理架构的搭建；已建立开展活动必须的供销业务渠道；已经取得开业前需办理的行政许可和备案事项。

### **1.8 开办期的费用如何处理？基建期公司是否有利润表？**

开办期公司的各项资产应该按照现行的有关会计核算规定进行处理，属于长期资产购建活动的，计入有关资产的购建成本；一些旨在维持其法人日常运作的一般管理费用，如行政部门的相关费用，管理用固定资产折旧等，应当计入开办期间的当期损益。因此即使公司处在基建期，公司也有利润表。

### **1.9 公司设立时是否申请一般纳税人？**

可以。根据增值税暂行条例及相关规定可以在设立时直接办理一般纳税人认定申请。

### **1.10 公司设立时是申请一般纳税人还是作为小规模纳税人好？还是经营一段时间再申请一般纳税人？**

公司是否申请一般纳税人和何时从小规模纳税人转为一般纳税人，应该根据公司的发展和公司的经营业务而定。

### **1.11 一般纳税人和小规模纳税人有和区别？**

简单的说，一般纳税人，购买商品和服务而支付的进行税可以在当期事项的销项税中抵扣，小规模纳税人不能进行抵扣。一般来说，一般纳税人企业财务比较规范，在对外交往中能获得比较有利的地位。

### **1.12 公司在购买商品或服务中，如果对方提供发票，公司需要支付有关税金，是否可以不要发票？**

公司应该充分考虑，发票既是权利证书也是付款证明，可以证明公司已经确定有关资产的产权，在诉讼过程中，主张的权利优于合同或协议；取得发票的资产，相关资产的折旧、成本可以在所得税前扣除；在取得增值税专用发票情况下，如果企业是一般纳税人，可以抵减公司当期的销项税，减少缴纳的增值税和附加税费支出。因此取得发票比不取得发票有利。

### **1.13 小微企业能享受哪些税费优惠？**

根据现行有关税收法律法规、规范性文件，小微企业可以在增值税、营业税、印花税、关税、企业所得税、个人所得税等各方面享受到税收优惠。公司具体适用那些优惠，需要根据公司的具体情况和有关规定具体确定。

## 二、公司经营篇

### 2.1 公司应该如何确认收入？是否已开票确认收入？

根据现行的《企业会计准则》、《小企业会计准则》和所得税法的有关规定，均要求按照权责发生制确认收入。所以开具发票不是收入确认的依据。

### 2.2 客户要求全额开具发票，开具发票后就要按发票确认收入该如何处理？

根据现行的税费和合同法等有关规定，发票既是权利证书又是付款证明，为了保护企业自身的利益，不建议在未全部交付商品或服务的情况，向客户提交全额的发票。

即使在开具全额发票后仍需按照权责发生制确认收入。按照权责发生制确认的收入与发票存在差异时，需要与税务部门进行沟通，避免出现重复纳税。

### 2.3 由于客户不需要发票，公司不向客户开具发票，是否可以不确认该部分收入？

不可以。公司无论是否已经向客户开具发票，均需按照权责发生制确认收入的实现。未开票收入应确认为未开票收入。如果后期客户要求开具发票，可能会导致公司重复纳税，因此建议公司，在客户放弃取得发票情况下，需要获得客户的有关声明，避免重复交税。

### 2.4 公司是否可以用个人账户收取有关销售或服务收入款项？

不可以。公司的收入应该与股东或经营管理费用相独立。极端情况下，根据目前有关司法实践，在公司破产清算下，如公司存在个人和公司混同，公司的法人资格可能会被否定，相关个人和公司承担连带责任。

### 2.5 公司设立时存在个人账户作为公司账户使用，该如何处理？

公司需要整体业务进行清理，清理有关账户，并纳入账内核算。有关处理可以咨询易后台专门服务部门或专业机构处理。

### 2.6 公司发生的成本、费用支出没有取得发票是否不能登记入账？

只要取得真实的单证可以入账。作为财务核算，要求是真实反映企业的真实情况，至于没有发票并不影响财务上的核算，有发票只是涉及是否可以抵税问题。

### 2.7 公司发生的成本、费用支出没有取得发票有其他什么影响？

根据现行的法律法规，公司的经营业务发生的中国大陆，如果发生的相关支出，无法取得合法合规的发票、行政事业性收费票据和其他税务部门认可的票据等，相关成本、费用不得的企业所得税前扣除，公司企业调整应纳税所得额，会造成当前缴纳的所得税增加。

### 2.8 公司聘请劳务人员处理相关事务，发生的劳务支出是否计入成本费用？

可以。公司发生的相关劳务支出，需要具有真实的交易目的，签署有劳务合同。相关支出可以作为



公司的成本、费用入账并可在企业所得税前扣除。

### **2.9 公司是否需要为劳务人员缴纳社保、公积金和代扣代缴个人所得税？**

根据有关规定，劳务人员不属于公司的员工，公司无需为劳务外包人员缴纳社保和公积金。根据个人所得税的有关规定，公司需要对劳务人员代扣代缴个人所得税。

### **2.10 公司取得发票等有效票据的付款人是否可以使用公司简称？**

不可以。发票抬头需要使用公司的全称。

### **2.11 公司的部分业务无法取得发票，是否可以用其他发票替代？**

不可以。根据现行有关税收法律法规规定，公司应该根据真实交易确定相关的发票，并检验有关发票的真实性。相关发票没有真实的交易背景或发票为假发票，相关在税务稽查中被发现，公司需要补交相关税款并可能遭受处罚。

### **2.12 公司取得的发票金额大于是否发生的金额该如何处理？**

交易具有真实的交易背景，但因各种原因，公司可能取得的发票金额大于实际发生的金额，公司应该按照实际业务情况进行核算。

### **2.13 公司想避税，是否可以通过多计成本和费用？**

公司发生的成本和费用，需要有真实的交易支持，需要相关的合同或协议、发票和内部相关记录文件为佐证。多计成本和费用，如果在税务稽查中被发现，公司需要补交相关税款并可能遭受处罚。

### **2.14 公司人员是否外包给人事代理公司进行集中处理？企业所得税前是否可以扣除？**

可以。根据企业所得税法及其相关条例规定，该部分支出可以在企业所得税前扣除。

### **2.15 公司的人事外包该如何处理？社保和公积金、个税是否由公司缴纳？**

视公司与人事代理公司签署的协议而定。

### **2.16 公司员工工资过高，是否可以通过报销的方式降低工资支出？**

根据企业所得税法及相关条例规定，该方法不可取。存在税收处罚风险。建议公司谨慎考虑。

### **2.17 公司的社保、公积金金额较大，是否可以合法规避？**

按照有关规定，公司需要按工资全额和适当的比率为员工缴交社保。但是现实中，各公司在操作中，会根据当地主管部门公布的缴交基数设定一定的缴交标准，按适用比率缴交社保和公积金。该方法存在一定的处罚风险但并非不可执行。公司如何执行需要考虑多方面因素进行处理。

### **2.18 季节性用工和临时工工资，是否需要为这些人员缴交社保、公积金和扣缴个人所得税？**

公司应根据与这些人员签订的劳动合同确定。属于劳务性质的合同，按个人所得税的劳务收入代扣代缴个人所得税，不用为该部分人员缴交社保和公积金。除此之外，按公司员工处理，为相关人员缴交社保、公积金和代扣代缴个人所得税。

### **2.19 试用期的员工是否需要缴交社保和公积金？**

根据劳动合同法等有关规定，公司需要为该部分人员缴交社保和公积金。

### **2.20 公司没有代扣代缴个人所得税会怎样？**

根据个人所得税法和税收征收管理法等有关法律法规规定，公司有义务代扣代缴个人所得税义务。公司没有代扣代缴个人所得税，个人有义务自行进行申报并缴交税款。公司没有代扣代缴个人所得税不能免除个人缴交个人所得税，公司有可能因为没有履行代扣代缴义务而遭受处罚。

### **2.21 公司是否可以替个人承担个人所得税，承担个人所得税该如何处理？**

根据现行的有关规定，公司不应替个人承担个人所得税。承担的个人所得税不得在企业所得税前扣除。在财务核算上，应该将相关支出计入营业外支出。

### **2.22 公司开立有支付宝、微信账号进行收款，没有开发票是否可以不用确认收入？**

不可以。公司无论是否已经向客户开具发票，均需按照权责发生制确认收入的实现。未开票收入应该确认为未开票收入。

### **2.23 我们公司是一个平台，该如何确认收入？**

需要考虑公司的业务模式和盈利模式，判断公司是否属于纯粹的平台服务还是自营还是两者皆有。公司可以提供有关合同文本，联系易后台的专业人员或专业机构进行咨询。

### **2.24 我们公司平台上有自由职业者向客户提供服务，我们向自由职业者的支付该如何处理？**

需要考虑公司的业务模式和盈利模式，收费是向哪一方收取而定。一般情况下，如果自由职业者被认定是劳务，公司需要代扣代缴个人所得税，公司可以提供有关合同文本，联系易后台的专业人员或专业机构进行咨询。

### **2.25 在我们公司平台提供服务的个人，我们不想代扣代缴个人所得税，因为税率较高，代扣代缴我们可能会失去这部分人？**

按照个人所得税法及相关规定，公司需要履行代扣代缴义务。公司没有履行代扣代缴义务不能免除个人自行申报纳税的义务。没有按规定履行代扣代缴义务和个人没有履行纳税义务，都有可能遭受税务部门的处罚和影响个人信用。公司可以联系易后台的专业人员进行一一仔细咨询。

### **2.26 我们是否可以让个人提供发票的形式报销而不代扣代缴个人所得税？**

不可以。只有取得真实的单证可以入账。作为财务核算，要求是真实反映企业的真实情况。易后台目前针对众包服务，推出一系列的解决方案，公司可以联系易后台的专业人员进行咨询。

### **2.27 公司取得的捐赠收入该如何处理？会涉及哪些税？**

计入公司的营业外收入。一般情况下只会涉及所得税，如果是存货、机器设备等实物资产还有可能

会涉及增值税进项税抵扣问题。

### **2.28 公司经营需要资金，且公司初期经营亏损，公司股东是否可以捐赠资金给公司？**

可以，但是捐赠当期公司盈利的情况，公司需要缴纳所得税。一般不建议该操作。股东可以增资。

### **2.29 公司需要资金，公司部分股东可以捐赠资金给公司，捐赠要公司交税，如果增资其他股东又无能力同时增资，会导致股权比例变化，该怎么处理？**

增资，不一定是增加实收资本。可以不改变股权比例的情况下增加资本公积。公司可以联系易后台的专业人员或专业机构进行咨询。

### **2.30 公司开立的支付宝、微信账号应该如何管理？**

参照银行账户管理。由于目前在税收法律法规上通过第三方收款通道收付款而产生的手续费是否可以参考银行手续费没有明确规定。建议公司根据签订的服务协议和第三方开具的服务费在财务费用下的手续费核算有关手续费、服务费支出。

### **2.31 我们应在多地设立公司，形成集团，应该如何进行账务管理？**

为了便于集团管理和统一核算标准。公司可以考虑统一核算科目和处理方式进行账务处理。因为集团管理涉及事项较多，无法在此逐一描述，公司可以联系易后台的专业人员进行咨询。

### **2.32 公司成立后，没有收入是否可以不用进行纳税申报？**

不可以。可以进行零申报。未按规定进行纳税申报，税务机关有权进行处罚。

### **2.33 公司的应收款由第三方代为偿还该如何处理？**

该种业务属于代付业务。应该在确保原有交易真实的情况，确定欠款方与代付方有关款项代付的书面证明，根据有关证明和银行回单进行账务处理。

### **2.34 公司股东是否可以向公司提供贷款并收取利息？**

根据目前实践情况看，可以。但是涉及的法律问题较多。比较规范的操作是通过银行委托贷款的方式向公司提供贷款。

### **2.35 公司是否可以用资本公积转增资本，股东是否需要交税？**

公司可以用资本公积转增资本，转增时公司不用交税。

### **2.36 公司是否可以用经营积累（盈余公积、未分配利润）转增资本，股东是否需要交税？**

可以。转增时股东需要交税。

### **2.37 公司与其他公司共同发生一笔支出，发票开具给一方公司，公司该如何入账该费用？**

公司可以根据合同、发票的复印件和费用分割单进行账务处理。

一张原始凭证所列的支出需要由两个以上单位共同负担时，应当由保存该原始凭证的单位开给其他应负担单位原始凭证分割单。收到原始凭证分割单的单位以分割单作为记账凭证的附件。

### **2.38 公司的销售返点该如何处理？**

要看返点是实物返点或现金返点，已经是否可以取得或向对方开具发票而定。

### **2.39 企业负担的职工工伤医药费的处理？**

该项支出接近于“劳动保护费”的内容，因此建议在管理费用中的“劳动保护费”中核算。如果根据企业的实际情况，此类造成重大伤害的事故属于偶发性的，相关支出可考虑在营业外支出处理。

### **2.40 职工以电话费发票限额报销的电话费补助，是否应该计入工资总额还是在福利费中列支？**

企业按月按标准发放的通讯补贴属于货币化福利，应列入工资总额管理；在限额内据实报销的通讯费属于尚未实行货币化的福利，应计入职工福利费。

### **2.41 跨年度取得的发票，企业所得税如何处理？**

企业当年度实际发生的相关成本、费用，由于各种原因未能及时取得该成本、费用的有效凭证，企业在预缴季度所得税时，可暂按账面发生金额进行核算；但在汇算清缴时，应补充提供该成本、费用的有效凭证。

### **2.42 关于企业员工服饰费用支出的处理？**

相关服饰费用直接以现金方式发放给个人或以个人报销方式进行处理，属于对员工的货币化补助或非货币化补助，应纳入员工的个人工资所得，计算并缴纳个人所得税，该部分支出可以在企业所得税前全额扣除。

企业根据其工作性质和特点，由企业统一制作并要求员工工作时统一着装所发生的工作服饰费用，相关支出由企业负担，企业根据各个受益部门情况，分别在销售费用、管理费用、生产成本和制造费用等进行核算。可以作为企业合理的支出给予税前扣除。

### **2.43 一般纳税人注销税务登记，留抵税额可否退税？**

一般纳税人注销或被取消辅导期一般纳税人资格，转为小规模纳税人时，其存货不作进项税额转出处理，其留抵税额也不予以退税。

### **2.44 公司投资动漫影视作品的支出应如何进行会计核算？**

公司投资动漫影视作品的支出，其会计处理应根据影视作品的制作目的和盈利模式确定：如公司投资动漫影视作品的主要目的是推广相关动漫玩具形象，促进其销售，实质上是一种广告营销手段。有关动漫影视作品的制作支出应比照广告费用支出处理；如影视作品的制作目的是为通过版权销售获取经济利益流入，且在实质上具有作为影视产品独立盈利的能力，则公司可参照《电影企业会计核算办法》（财会[2004]19号）的相关规定，对影视作品的投资支出进行资本化处理。

### **2.45 研发费用中可以加计扣除的人工费用？**

直接从事研发活动人员的工资薪金、基本养老保险费、基本医疗保险费、失业保险费、工伤保险费、生育保险费和住房公积金，以及外聘研发人员的劳务费用。

在实际操作过程中，需要有研发计划，计划中需要参与人员姓名及参与的工作，并有相关的工时记录进行匹配。对于原来计划中没有的人员，执行企业内部的审批程序，确定相关人员参与项目并有工时记录即可。对于外聘的研发人员，需要有外聘协议或劳务合同或合作协议或合同支持。

更多咨询请扫描下方二维码：



创业吧，我做你的后台！



## 团队协作工具 (本篇文章内容由 Teambition提供咨询支持)

### 一、什么是协作？

协作 (collaboration) 在英文里意思很明确：跟一些人在一起完成某项事情。这里有两个关键条件：1、跟他人一起；2、实现一个共同的目标。只有同时符合这两个条件的才叫协作，缺一不可。在中文里却往往有些模糊：比如，经常跟协作混用的一个词是“合作 (cooperation)”。合作的双方虽然也在一起工作，但目标各不相同，合作最终实现的是各自的目标。

### 二、为什么协作很重要？

每个企业都有自己的目标，这一目标需要所有人一起努力来实现，这就是协作。协作如何发生？每个公司都有组织结构图，它是一个公司的骨架。但是人们真正在一起工作的时候，工作的流程很少是按照组织结构图一步一步进行的。当组织结构复杂的时候，就更不用说了。真正 get things done 的，不是这些骨架，而是分布在各种隐形的错综复杂的工作关系和人与人之间的交流，它更像是中枢神经系统。

面对复杂的型业务，解决办法不是增加条条框框，而是促进人们之间的相互作用，让他们能在一起把事情做好，甚至是自发的，主动的来做，这就是高效的协作。当人们进行协作时，就会互相取长补短，用更少的资源更好地完成事情，以最少的成本和时间实现企业目标。

### 三、旧的管理方式如何促进协作？

在传统管理模式下，通常有两个方法：

一、是硬性的方法，即通过加强制度，设置更多的流程、结构和要求。现实中很常见，比如，销售和财务之间没办法很好的沟通客户付款的问题，我们就设立一个助理。让他/她来协调双方的沟通。这样问题就解决了吗？往往适得其反：原来只要处理销售—财务这个关系，而现在要处理的是销售—助理，助理—财务两个关系。结果便是流程变得复杂，每件事情都需要联系很多人，一旦一个环节出了问题，整个事情进展就被拖累，效率变得低下。

二、是软性的方法，就是通过增强人们之间的情感联系。人们很容易认为，人们互相之间越喜欢对方，就越愿意也就越容易协作。而事实并非这样。比如一个家庭可能会买两个电视。这样做的原因是因为夫妻两个人很爱对方，不想为了电视节目而争吵。结果呢，两个人各看各的，没有协作而言。工作中也是如此，很多情况下，过近的情感联系非但没有促进作用，反而会阻

碍协作。

#### 四、Teambition 如何促进协作？

任务板：直观地了解每一个人的工作进展

首先，项目目标在 Teambition 的「任务板」上被分解为一个个阶段和任务。整个项目流程都是公开透明的。项目参与者可以一目了然地看到要完成这个项目要做的具体的事情是什么，执行者是谁，时间节点是什么。你不仅知道自己要做什么，还可以清楚地看到他人的任务以及整个项目的进展。这同时也让你知道需要的时候该向谁寻求帮助，并以最短的路径找到帮助。例如，你发布的文章需要设计师帮你设计一个插图，你可以直接将他／她添加到任务中来，进行讨论。

分享墙：随时与团队成员分享想法、展开讨论

分享墙可以用于企业内部的公告 / 通知，例如发布假期安排的公告。也可以用于分享文章给团队成员，分享墙鼓励团队随时都想把有趣的想法拿出来碰撞。此外，分享墙支持「协同编辑」，程序员和产品经理可以通过「在线协同编辑」撰写产品需求文档和开发文档、运营人员可以通过「在线协同编辑」来多人协作撰写文案、讨论方案、校稿、开展头脑风暴等。

组织管理：协作之上，是更有意义的企业管理

Teambition 企业版在免费版的协作基础之上，借助专业的企业功能来统筹管理项目进展和成员工作情况。企业统计功能从项目、团队、成员等多个维度对企业状况进行分析。同时，这些数据在手机上是可以实时查阅的。

#### 五、Teambition 是不是个移动 OA？

Teambition 作为一款团队协作工具的出发点是与 OA 完全不同的。OA 偏向流转和审批，它本身是没有沟通和提高效率这个功能的，更多是对封闭制度的规范性，而 Teambition 的侧重点在于项目本身，让工作效率更高，执行更快、协作更透明。同时对于管理者来说，更方便了解团队成员的工作进展，从宏观角度查看每一个项目、团队、成员的运转 / 工作情况。

#### 六、如何正确地使用 Teambition 提高团队的工作效率？

针对公司：

A. 可以将公司部门或者项目清楚的划分归类，有条理的针对不同的项目添加不同的人员执行



相关工作，当项目完结之后可以归档作为公司的发展经验沉淀，半年后一年后可以历史查询或者总结之前的项目里哪里有利于公司发展的，哪里需要学习的经验，都可以做一个经验分析以便于公司更好的发展。

B. 能够跨地域的进行项目协作，不同地域的人员都可以在一个平台内针对一个项目或者一个工作点协作工作。

C. 全平台开放，有网页端，手机端，外出办公的同事可以用手机协作工作和管理查看日程安排。

针对员工：

1. 基础员工：

A. 大家都是在一个面板上相关的流程阶段下体现自己的日常工作，不需要每天或者每周跟另外汇报自己的工作进展情况，自己每天的工作任务不会被遗忘，可以直接记录在 Teambition 上，任务备忘或者附件可以直接记录相关工作内容。

2. 经理或者主管：

A. 可以实时了解自己部门下面工作进展情况和每个员工针对于工作的情况；

B. 布置下去的工作可以得到及时的分配和解决，而不是说开会的时候大家还记得分下来的工作，会后因为忙其他事情就给忘记处理了，在 TB 上可以很好的记录以及跟进。

Teambition 在不同部门间的使用：

1. 研发部和设计部：可以将任务版作为每个版本迭代管理，任务点的协作沟通；在分享墙发布一篇代码让团队参与者都给出比较好的建议，分享一个主题进行头脑风暴；将确定的资料都存放到文件库，比如有一个图片上传可以直接在线预览或者参与者给出比较好的建议直接进行修改；公司每次开会都可以创建一个日程表，所有的参与者都可以在一个日程上看到关于这个会议的信息，比如时间，在哪个会议室，哪些需要参加的人，会议的内容等等都可以详细了解到。

2. 市场部和销售部：可以在任务版里记录每个员工的每个客户的详细进展情况，可以创建一个销售漏斗式的进展阶段流程，在任务备忘里可以详细记录客户的信息和每次联系客户总结下来的信息，可以将下次联系客户的时间设置一下时间，以便于变为黄色时间的时候你就盖知道这个客户需要及时联系了；可以将一些好的文章或者培训资料放在分享墙，让参与者一起学习成长；经常外出团队或者每次开的会议都添加一个日程，好让团队所有人都知道这个人今天在做



什么，外勤人员可以在手机上就可以详细看到今天的行程安排，直接用手机上的地图查询需要去的地址。

3. 人事部和行政部：可以用任务版体现日常工作，比如招聘流程，合同流程，请假流程等等；可以将分享墙作为公司的公告板，比如放假通知，年会通知等等；每次会议可以创建一个日程，会议总结都可以填写在相关日程里。

## 七、Teambition 在用户数据安全方面都做了哪些措施？

Teambition 服务器采用阿里云 ECS 弹性计算，受阿里云盾保护，包括 DDoS 防护，CC 防护，网站安全防护，SQL 注入防护，XSS 攻击防护等。服务器数据盘使用整盘加密，服务器之间仅允许内网通信，并在系统层面限制特定内网 ip 才允许通信，保证用户数据在服务器端的安全。网站全站通信采用 256 位 https 加密，保证用户数据在服务器和浏览器之间传输的安全。数据库采用 replica set 高可用架构，数据库数据每日备份，并通过 ssh 安全通道远程备份到安全服务器，保证用户数据不会丢失。

## 最后：为什么最近企业的团队协作工具那么火？官方回答如下：

以下是不是你和团队经常会遇到的情况，导致工作神秘「消失」：

- \* 任务分配之后，不知道任务完成得如何了；
- \* 沟通依赖微信，稍有不慎就漏掉了和自己相关的信息；
- \* 开会的时候说好这周要完成的工作，到了下周还没有完成，也不知道负责人的工作进度；

一个组织——不论是公司、基金会、社会团体，甚至是学生社团——总是流转着大量信息：包括外部的来自竞争对手、行业动态的信息，也包括来自内部的各种活动、计划、路线图等的信息。如果是一家初具规模的公司，面对的更是庞杂万分的信息流。

现代公司治理直观重要的事情是：「让内部的信息透明起来」。实际效果已经证明了，让所有人都基本上处于信息对称的公司更容易激发公司员工的凝聚力和创造力，对做好本职工作大有裨益。那么，除了面向过去的汇报之外，我们能不能更加显著地革新大家的工作效率？

答案就是「团队协作工具」。团队协作工具的本质是在信息的流转过程中将信息沉淀下来，变成一个个行动。

举个例子：

1. 有一天你骑着你心爱的小毛驴准备去上班，刚到公司就收到了监控宝发来的消息，声称我们的某一台服务器宕机了。你今天凑巧来公司来得早，大部分同事都还没到。
2. 这个时候这条信息已经通过你的消息转发，告知了负责运维的工程师。可以想见，他会把信息再发送给其他运维工程师——在很多公司，这些信息可能直接转发到运维团队的微信群中。在这个阶段，信息的公开且快速的流转，能够迅速吸引相关人员注意力，着手解决这个问题；
3. 到这个阶段，这件事情还处于一个可控的范围内。只要运维工程师们能够快速解决掉这个问题，还能在产品使用的高峰之前立即恢复服务，减少损失；
4. 当你还在以为一切尽在掌握之中的时候，运维工程师告诉你一个惊天噩耗：服务器在不断失去与互联网的连接，云计算服务提供商需要至少要在 12 个小时内才能恢复。带来噩耗之余，运维工程师说，我们需要切换到备用方案。
5. 这个时候，事情正在一步步起变化。你突然想到需要让负责新媒体运营的同事赶紧写一份服务通知，告知用户服务正在逐步恢复。当然，更重要的是，你还需要和运维团队一起逐步恢复服务，并且请负责新媒体运营的同事及时跟进，不断向用户推送服务恢复的每一步。

在这样紧张的时刻，信息在不断生成，也不断地在公司各个层面流传。参与的人越多，信息的流转成本就越高，信息的处理能力却不见得有所提高——这是一个显而易见的事情，每个人都收到了信息，但是处理这件事情需要运维团队、市场团队的每一个成员的通力合作；获取信息在这里仅仅意味着获取信息。

如果你曾经试用过 Teambition，那么这个故事应该这么写：

1. 有一天你骑着心爱的小毛驴准备去上班，刚到公司就收到了监控宝发来的信息，声称我们的某一台服务器又宕机了（为什么是又？）。你今天凑巧来公司来得早，大部分同事都还没到。
2. 你赶紧在 Teambition 上的运维项目里创建了一个任务，把运维团队负责人添加为任务执行人，再添加所有相关人员为参与者。再把收到的警告信息文本粘贴在任务备忘里。所有人马上就收到了任务提醒；

3. 运维工程师在任务中评论，已经联系上云服务商，对方告知恢复可能需要 12 个小时。这个时候，工程师建议立即切换到备用服务器；

4. 兹事体大，运维团队负责人立即开了一个项目，一会儿就把切换备用服务器的步骤和任务在任务版上呈现了出来，并且立即分配了任务。市场团队成员也介入其中，一旦有服务恢复的进程就在各个渠道发布。

在这个故事中，信息不仅同样高效地流转起来，同时所有有价值的信息都成了之后帮助判断解决方案的裨益。通过团队协作工具的蚀损，信息不仅在使用，还告诉介入到之后的代办事项。这样高效处理信息的团队，你说团队协作工具重要吗？

更多咨询请扫描下方二维码：



## 数据驱动产品运营 (本文章内容由友盟提供咨询支持)

### 一、移动互联网创业，为何要“倚靠”大数据？

近年，移动互联网进入发展快速道，用户对产品的要求也日益增高。创业者们更需要客观了解行业和自身，统计分析就成为“大数据”时代安身立命的必备工具。

移动互联网产品发展过程是一个证伪的过程，根据设想的用户需求开发产品或服务，只有在市场中才能验证最初的假设是否成立，进而不断的优化和调整，而这一切要依赖于统计分析产生的量化数据。

统计分析的发展也随移动应用的发展走向个性化和精细化，个性化可以满足不同垂直领域的特定需求，更具适用性。而精细化则是加强了分析的深度和细度，能够更微观的看到问题。同时在社交网络大规模发展的今天，社会化的统计变得尤为重要。

移动应用统计分析到底能为开发者解决什么问题呢？首先是让开发者知道宏观数据，然后是细致的App功能分析，更重要的是精准定位用户和了解其需求。让开发者不仅要知道产品运营的基本状况和使用状况，更要了解用户到底是谁，发现用户深入的需求，进而提供个性化的服务。

### 二、创业者需要关注哪些实时的行业数据？

创业者除了关注自己App的数据外，还需要关注实时的行业数据，这些数据可以帮助创业者及时了解行业发展动态和趋势。友盟指数是基于友盟数据平台二十多亿移动设备的全量数据，通过整理、挖掘、分析、可视化，将设备指数、市场指数、应用指数、社交指数等行业数据展现给创业者，帮助创业者做出正确的产品方向决策。

### 三、移动创业者需要关注哪些数据指标？

#### (1) 新增用户、活跃用户、启动次数

这些指标是创业者及产品运营人员必须关注的，也是从全局评估App运营效果的主要指标。新增用户代表App的拉新能力，活跃用户代表App用户的活跃情况，启动次数代表App用户的黏性和需求程度，关注这些指标的每日趋势，您可以了解到App每天发展是否正常、是否符合预期。

#### (2) 留存用户、留存率

留存用户和留存率是评定一个应用质量的重要标准，用户留存率越高，说明应用越吸引用户。

开发者在查看留存率时，可以关注留存率在一段时间内的变化趋势，并可以通过对比不同应用版本、不同分发渠道的用户留存率来评估版本和渠道质量或定位应用某些指标值下降的原因。

### (3) 自定义事件、漏斗模型、页面访问路径

自定义事件是开发者为了达到收集某些数据的目的而设定的，比如推广链接的点击、去购物车结算的行为等，通过统计这些自定义行为的数据，获得更有针对性的信息。

漏斗模型是多个自定义事件按照一定顺序依次触发的流程中的量化转化模型。我们可以通过漏斗对应用中的一些关键路径进行分析，如注册流程、购物流程等，把控应用中的关键行为信息。

页面访问路径展示了用户是按照什么顺序访问了哪些页面，各页面的使用状况如何及页面之间是如何跳转的，能够帮助开发者了解各页面之间的跳转是否合理，主要流程是否容易被用户触发等。

以一款导购类 App 为例，用户的主要使用路径是：打开客户端→浏览最热最新→查看点击单品→点击去购买。利用友盟统计分析的漏斗模型发现，用户在点击查看单品，及点击去购买这两步转化率不理想。经过分析发现，“去购买”这样的文字让用户压力较大，用户会以为只要点击该按钮就一定要去购买，所以影响了转化，于是该款 App 的产品人员将“去购买”改成“查看详情”，暗示用户点击后有更多有利于购买决策的信息，且不一定要购买。修改上线后，点击“查看详情”的转化率提升了 5%，从 10% 上升到 15%。

### (4) 渠道分析相关指标

在友盟统计后台中，渠道是作为重要的控件提供给大家使用的。运营人员可以通过渠道控件来筛选查看不同渠道的推广数据，把控不同渠道的用户质量，以评估运营推广策略是否得当。通过友盟渠道控件可以筛选查看的数据有：

用户分析指标：比如上面所提到的新增用户、活跃用户、启动次数、留存用户指标；

用户参与度指标：包括使用时长、使用频率、访问页面和使用间隔；

功能使用数据指标：自定义事件；

终端属性指标：设备终端、网络和运营商、地域数据等。

根据以上指标可以进行不同维度的数据分析，从而得出有利于运营的结论。

### (5) 其他指标

在日常运营中，开发者关注以上指标就能获得大部分所需要的信息。但其实还有很多其他指标如使用时长、使用频率、终端属性、地域等，能帮助开发者获得更多用户使用行为的数据，为开发者升级版本时的终端适配提供依据、推广时针对不同用户群体的推送提供数据支持等。

#### 四、App 的留存率如何定义？留存数据与产品质量有什么必然联系？

留存用户和留存率通常能够反映不同时期 App 获得的用户流失情况，分析这个结果不仅能帮助 App 找到用户流失的具体原因，还能够通过这些数据更深入的了解 App，从而进行运营策略。但是很多用户对留存的计算有疑问，下面较详细的解释了日 / 周 / 月留存数据的使用价值。

什么是留存用户：某段时间内的新增用户，经过一段时间后，仍继续使用应用的被认作是留存用户，这部分用户占当时新增用户的比例即是留存率。

统计留存用户的时间粒度有哪些？

- 自然日：包括 1 天后、2 天后、3 天后、4 天后、5 天后、6 天后、7 天后、14 天后和 30 天后
- 自然周：包括 1 周后、2 周后、3 周后、4 周后、5 周后、6 周后、7 周后、8 周后、9 周后
- 自然月：包括 1 月后、2 月后、3 月后、4 月后、5 月后、6 月后、7 月后、8 月后、9 月后

日留存率：可以很快的帮助我们判断 App 的黏性到底强不强。我们可以通过日留存率的数值来判断一个 App 的质量，通常这个数字如果达到了 40% 就表示产品非常优秀了。我们可以结合产品的新手引导设计和新用户转化路径来分析用户的流失原因，通过不断的修改和调整来降低用户流失，提升次日留存率。

周留存率：我们可以通过周留存率来判断一个用户的忠诚度，在一周的时间段里，用户通常会经历一个完整的使用和体验周期，如果在这个阶段用户能够留下来，就有可能成为忠诚度较高的用户。

月留存率：通常移动 App 的迭代周期为 2 - 4 周一个版本，所以月留存率是能够反映出一个月版本的用户留存情况，一个版本的更新，总是会或多或少的影响用户的体验，所以通过比较月留存率能够判断出每个版本更新是否对用户有影响。

#### 五、如何更准确的评估渠道质量，最大化投放效果？

评价渠道的有效性，要结合产品自身的特点、产品的受众群体以及渠道自身的特点，根据各数据指标做出全面细致的评估。

iOS 渠道

关于渠道推广，对于 iOS 应用来说，App Store 是唯一的官方下载渠道，只是在广告推广上，目前有了其它手段，将应用的 App Store 下载地址封装成广告，放到各个渠道，也可以给应用带来可观的流量。对于这部分渠道来说，需要评估广告投放后带来的流量以及流量转化的效果。

获取数据方面，在广告商那里只能拿到广告点击数据，这个数据对于评估广告投放效果远远不够，但是可以通过引入专业的第三方统计平台，数据不但客观准确，而且对于投放方和广告方来说都是公平的。接下来，我们看一下在 iOS 推广方面需要关注的的数据。

(1) 点击：反映的是广告被点击的次数，是应用被下载并激活的前提。

(2) 激活数据：理所当然的指的就是安装了并启动过应用的用户，指的是通过点击广告跳转到下载链接下载并安装启动过的用户叫做激活。这个指标可以衡量广告推广给应用带来的新用户的水平。

(3) 激活率：指的是某段时间的点击数转化为激活用户的比例，这里的激活与点击是相对应的。激活率是一个重要的指标，这个指标可以反映相应的渠道带来的点击转化为新增用户的水平。

(4) 留存率：x 日留存率为 x 日前的新用户在今天还启动应用的比例。比如今天是 1 月 6 日，对应三日前（1 月 3 日）有 100 个新用户，这 100 个用户在今天（1 月 6 日）有 50 个启动过应用，则三日留存率为 50%。这个指标反应的是渠道今天的用户忠诚度。并且根据留存数据可以判断出渠道是否存在作弊行为。

综合来看，如果要评估 iOS 推广渠道的有效性，就要结合以上几个指标做具体分析。只有点击量，说明入口流量的效果是不错的；有流量而且又具备不错的激活数据，那说明投放的渠道所定位的用户人群对于产品来说还是比较精准；留存率这个数据一方面除了能反映产品质量外，另外也是监控渠道质量的一个重要指标，是否存在作弊行为，是否存在恶意刷量等。

## Android 渠道

Android 应用的推广渠道大概有以下几种：预装、ROM 内置、静默，PUSH，WEB 站，线下活动，应用商店，积分墙等。虽然说不同的渠道推广方式不太一样，但是最终的目的都是一样的：获取新用户，并能使新用户保持后续的活跃。所以也可以用一套数据体系来评估这些渠道的有效性。但是由于各个渠道本身的局限性，需要根据各个渠道自身特点，用好数据评估。

综合来看，对于 Android 渠道，主要是评估渠道所带来的流量、所带来用户的忠诚度以及稳定性来评估其有效性。当然，对于以上各个渠道由于有其自身特点，因此评价的标准自然不一样。

## 六、如何利用数据指导游戏运营

第一步，开发者要关注游戏日常运营的报表，留意付费玩家、付费率、付费金额及 ARPU 等标准游



戏运营指标，还有付费玩家的留存率、回访率、玩家生命周期价值等更精细化的运营指标。

第二步，对重点渠道做深入监测。掌握不同渠道玩家的增长、活跃、留存状况及充值等状况，更全面的、快速的分析出投资回报率，更准确的评估渠道效果。

第三步，通过数据分析模型和图表来跟踪付费玩家，了解付费玩家的留存、流失、回访和充值数据，来清晰度反映付费玩家在整个生命周期的关键行为和价值。

第四步，对关卡、等级进行分析，通过数据了解游戏难度，防止玩家由于游戏难度设置不当而离开游戏。

第五步，对游戏内经济系统进行分析。了解道具和物品在使用过程中的使用和消耗的总量以及趋势。

## 七、如何定义、追踪游戏付费玩家群

游戏付费玩家分三个类型：小鱼玩家、海豚玩家和鲸鱼玩家，其中，以大额、高频次消费为特征的鲸鱼玩家最受重视。那该如何找到鲸鱼玩家？根据付费玩家的行为来优化付费时间点和商品设计，调整关卡的难度？

第一，首先要定义付费玩家关键行为。根据玩家角色、付费金额、付费频次、付费间隔、付费内容等行为，根据你的需要来定义这个玩家是小鱼还是海豚、鲸鱼玩家。

第二，进一步的对玩家进行分群。怎样设置分群条件？根据玩家登录时间、地理属性、充值金额条件和充值频次、高级道具购买、是否VIP玩家等来定义你的付费玩家群。

第三，深入追踪玩家的付费行为。具体追踪哪些指标？小鱼玩家和海豚玩家的留存率是否一样？流失率有何差别？玩家喜欢购买哪些商品？玩家的等级、任务、成就等等，然后对玩家群和行业指标来做交叉分析，来追踪付费玩家的行为。

最后通过数据不断优化，再监测，这是一个循环的过程。

开发者可以借助第三方平台提供的游戏统计分析工具，来加深对渠道效果评估、追踪玩家的行为数据，也可以通过关卡、道具和消费行为分析来优化游戏内付费商品的收益，从而提高游戏运营效率。友盟游戏统计分析就是专为游戏开发者推出的开箱即用工具。它不仅提供全面的游戏运营指标，帮开发者更有效率的掌握游戏运营状态；还对分渠道数据实时统计，强化了渠道效果追踪；另外，它还可以跟踪付费玩家的行为，并且分析关卡、道具、付费玩家消费行为，助力开发者数据化运营迈出坚实的一步。

## 八、用户分享行为数据对创业者有哪些意义？

用户分享行为数据包含：



1. 分享量。用户通过分享模块将预设的文案、链接分享到各大社交平台

2. 分享回流。用户分享到各大社交平台的文案被点击次数的统计。

分享行为可以帮助开发者利用现有用户的社交关系链，通过分享有趣的内容，帮助开发者在原有的老用户群基础上，引流更多新用户。比如，结合分享送积分活动可以有效吸引用户帮助 App 实现推广，是一个性价比不错的推广渠道。

创业者在创业过程中会比较关注流量、用户、收入这三个问题，友盟社会化组件，依托友盟的技术积累，为开发者提供专业、标准的社会化统计分析，实时了解平台、用户、信息流、转化率等社会化数据。利用社交分享可以帮助创业者通过用户的社交关系链，借助新鲜事，提升产品曝光，带动口碑及病毒性营销。

## 九、为什么选择接入第三方统计分析平台而不是自己搭建？

创建一套完整的统计平台需要很多人力物力，前后端需要人员的支持，数据处理需要设备的支持，并且需要对统计指标有全局的把控。所以选择使用第三方的移动统计平台对开发者来说是合理且适宜的。

接入第三方统计分析平台的门槛很低，大部分平台都提供免费的产品及服务，开发者只需要添加几行代码就可以统计到用户使用的数据。

第三方统计平台是专业做统计的，会考虑的更全面，哪些指标比较重要，哪些指标之间有联系都会经过一番推敲，有一些更深刻的分析。并且作为统计分析服务平台，必然每天都在优化统计分析产品，提供的服务日益完善丰富。值得创业者关注的事，投资人一般情况下会要求创业者集成中立的第三方统计平台，帮助判断 App 质量评估。

## 十、创业者如何选择优质的第三方服务平台？

首先，一个优秀的第三方平台需要具备如下特点：

- a) 较长的运营时间；
- b) 丰富的移动开发者合作经验；
- c) 极佳的口碑和体验；
- d) 稳定而专业的服务；

其次，优质的第三方平台还应该具备一站式解决方案，从运营、数据分析以及决策支持等方面，帮助创业者解决前期人员匮乏的问题。同时，如何实时、准确、完整地收集数据，将数据落地，构建起一套移动互联网数据体系，实现数据互通互用的能力也是考验第三方平台水平的一大标准。

## 十一、为什么移动应用统计分析平台不能沿用网页统计？

移动应用统计分析的很多指标都是由网页统计发展过来的，但是由于移动统计的特殊性，在统计口径及方法上，又与网页统计有很大不同：

首先，网页统计由于统计的是用户在页面中的行为，所以可能发生在任何有联网行为的电脑或手机等终端，而移动应用统计的只能是移动设备；

其次，网页统计是在联网的情况下才会发生的，而移动应用统计无论是否联网，都会记录用户的使用行为；最关键的是，由于移动统计是以移动终端为统计对象，我们需要考虑移动终端的特性，所以在统计口径上也有所不同。移动应用统计中（以友盟为例），我们在 Android 平台定义为用户退出应用或应用退到后台超过 30 秒为一次启动结束。那这个 30 秒的规则我们考虑可能用户是接电话、回短信或者查看了一些重要的网页或邮件等，当用户在 30 秒内再次进入应用，他的行为其实是上一次行为的延续，而不是两次独立的使用行为。当然这个 30 秒我们也可以根据不同类型的应用调整为更适合的取值。所以说，移动应用统计分析只能够借鉴网页统计，而不能完全沿用。

## 十二、大数据时代，创业者如何让推送更有效？

对于创业者来说，如果你的终端用户频繁收到不相关的消息，可能会在 App 的设置里禁掉该 App 的消息通知功能（这类用户属于高级用户，比例相对低），或者直接选择卸载该 App（这类用户属于普通用户，所占比例非常高）。那么该如何规避这类情况呢？

如果 App 运营人员对“精准推送”稍微有些了解的话，就可以避免上面列举的那些场景。“将合适的内容推送给合适的人群”，一般 App 推送的内容都是由 App 运营人员提前编辑好的，所以理所当然应该就是“合适的内容”了；而“合适的人群”就要涉及到对人群的精准划分。结合友盟消息推送在这方面的经验积累，给出 4 个层面的划分维度：

- 1、基于设备的属性：更准确的说，还应该包含基于 App 的属性。基于设备的维度包含“机型”、“操作系统”、“系统语言”等；基于 App 的维度包括“App 版本”，“App 渠道（比如豌豆荚、91 助手）”，“App 活跃度（几天不活跃用户 / 几天活跃用户）”等。据我们后台统计，在使用了“精准推送”的开发者中，大部分都使用到了基于设备属性和 App 属性的维度，使用频率非常高。
- 2、基于用户的属性：这里的“用户”指的是使用 App 的终端用户。基于用户的维度，我们一般称为“用户画像（user profile）”，基本的用户画像维度包括“性别”、“年龄”、“地理位置（一般精确到省份、城市级别）”、“消费能力”等；高级的用户画像维度有“兴趣爱好”、“信用评级”等。根据友盟推送后台的用户统计，电商类 App 使用用户画像进行推送

的频次相对高一些。比如使用基于性别维度来推消息，“给男性用户推送剃须刀促销的信息，给女性用户推送化妆品促销的信息”。

3、基于实时地理位置的属性：基于实时地理位置（LBS）的常见的推送场景是，当用户的设备进入某个商圈，就能收到该商圈内店铺的推送消息。随着 O2O 行业的兴起，这样的推送需求开始增加。

4、基于 App 自定义标签：上面总结的 3 个维度属性，是第三方推送服务提供商可以提供给开发者使用的，但是不一定能满足所有开发者的需求，特别是对自己用户数据有一定积累的 App。“App 自定义标签”指的是 App 开发者对 App 终端用户打的标签，譬如一款体育视频的 App，可以根据终端用户的观看习惯，给 App 的用户打上“足球”、“篮球”等标签。要想实现更精细化的人群细分，可以尝试使用 App 自己的标签体系，或者通过把自有的“App 自定义标签”和上面提到的 3 个维度属性结合起来，来更大效应的发挥“精准推送”的价值。

5、大数据时代下，一般初创团队的经历和人力比较有限，往往没有时间给用户进行标签的分类，友盟结合多年的大数据积累，基于友盟覆盖的数十万款移动设备的历史数据，对数据从用户行为、兴趣爱好、性别属性等进行深度挖掘和分析，同时和阿里百川合作，获取更多维度信息，如：购买力数据，购物属性、年龄层次、用户品牌喜好、性别、行业等维度，为开发者提供五十类已有的用户分群数据，帮助开发者精准定位用户！

### 十三、如何利用 App 内社区提升用户的活跃度和黏性？

在 App 内建立社区，可以通过各种内容、活动等运营行为，帮助 App 有效实现用户活跃度的增长，友盟微社区就利用“社群”的概念，帮助开发者通过已有用户群在 App 内快速建立专属社区，将用户兴趣话题和社交关系链联系起来。

通过持续的个性化内容推荐，在用户和开发者中搭建起一座坚实的桥梁。开发者不仅可以帮助用户拓宽兴趣圈，还可以利用运营手段聚集更多用户，促进内容和用户成长的良性循环，最终提高 App 留存率与活跃度！

例如：

1、工具类 App：利用微社区将“解决需求”转移为“用户运营”

在工具类 App 生命周期中，开发者可以将解决单一功能需求的思路往用户运营方向转移，让用户感知不再单一。一方面可以利用微社区聚合用户，另一方面也可以感知和发现用户的衍生需求。

2、金融类：利用微社区打造投资理财“意见领袖”

由于金融类 App 大多和理财相关，用户群的共同兴趣点较为典型，都希望财富快速增长。而理财手

段众多、方法各一、且各个手段收益都随时可能受到政策、事件的影响，单纯依靠开发者自己去收集整理，具有很大的局限性。在 App 用户群中能有一些用户更加专业，开发者倒不如引导这些用户积极 UGC（用户原创内容），并给予适当奖励，来让社区有一些社群的学习的氛围。

更多咨询请扫描下方二维码：



注：

本白皮书刊载的所有内容（包括图片、文字、程序等）均由合作伙伴收集整理补充；  
本白皮书提供的内容或服务仅用于个人学习、研究等非商业性或非营利性用途，但同时应遵守著作权法及相关法律的规定，不得侵犯相关权利人的合法权益；  
若将本白皮书任何内容或服务用于其他用途时，须征得本网站及相关权利人的书面许可，并支付报酬。