



# 大数据分析驱动 运营管理“双创新”

## 概述

### 需求

人人游戏希望更大程度利用用户数据和业务数据, 将大数据洞察引入运营和管理。

### 解决方案

利用IBM Cognos可视化、灵活性和开放性等优点, 人人游戏打造了一个适用于自身游戏业务架构、公司特色的商业智能和业务分析平台。

### 结果

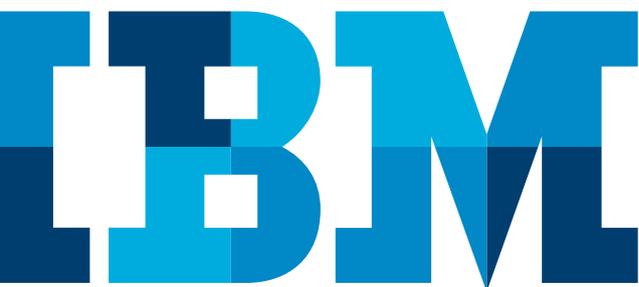
通过部署Cognos, 人人游戏不仅增强了BI系统的易用性, 还实现了“人人参与BI落地”、“BI配合企业战略方向”的智慧转型。

国内最大的网页游戏和智能手机游戏研发、运营和发行商人人游戏从激烈的中国网游产业中脱颖而出, 在2012年创造了100%的业务增长。这背后, 大数据分析为人人游戏的业务运营、企业管理、企业战略和企业文化注入了源源不断的创新动力。

人人游戏(Renren Games)是人人公司旗下专业的游戏研发和运营平台。从2007年推出了中国第一款网页游戏《猫游记》到目前, 人人游戏已成为国内最大的网页游戏和智能手机游戏的研发、运营及发行商。人人游戏坚持以消费者需求为出发点, 在行业里创造了包括跨屏战略等一系列技术创新和产品创新的行动, 在激烈的网游市场中脱颖而出——2012年人人游戏实现了100%的业务增长。

## 大数据挑战呼唤转型

在当前蓬勃发展的网络游戏产业中, 移动社交的普及带来激增的玩家和全新的运营模式, 同时也不断加剧了行业竞争。面临差异化的玩家需求、复杂多样的运营平台、不断更新的管理模式, 游戏行业在技术和业务两个层面都亟待转型。





---

**“将产业巨人IBM领先的分析能力和人人游戏独特的游戏企业文化和游戏精神充分融合,是人人游戏在技术和业务两个方面所迈出的重要一步。我相信这仅仅是一个开端。随着跨屏战略的成功,我们更加关注的是如何保持成长,练好‘内功’。”**

— 何川, 人人公司高级副总裁、  
人人游戏负责人

---

人人游戏也面临着这样的困境。在业务和团队的扩张以及玩家的增长下,人人游戏的数据中心所面临的管理和创新压力也随之不断攀升:分散的数据后台和海量报表造成巨大的维护成本,游戏开发和运营人员则难以清晰和及时把握玩家需求变化,无法快速行动。

人人游戏业务团队开始认识到,仅仅依靠前台游戏产品方面的研发和创新已经不能够满足当前行业的激烈竞争要求。加强后端运营端核心数据平台的创新和转型,更大程度的利用好用户数据和业务数据,将大数据洞察引入运营和管理,才是当前游戏行业多重力量比拼中成功的关键。

### 通过IBM大数据分析驱动运营、管理“双创新”

为了解决这些问题,人人游戏与IBM在业务分析领域展开合作,通过部署全球领先的IBM Cognos商业智能和业务分析平台,利用创新大数据分析技术为人人游戏业务运营注入全新动力。利用IBM Cognos可视化、灵活性和开放性等领先优势,结合互联网公司自身技术特点和资源,人人游戏在Cognos平台上打造了一个更适用自身游戏业务架构、公司特色的商业智能和业务分析平台。

人人游戏商业智能平台的实施展现了大数据实践从技术创新提升到运营和管理双创新的理念。针对具有自身特色的商业智能和业务分析平台,人人游戏提出的“软硬兼施”策略:除了在技术上不断创新、充分挖掘Cognos功能、不断优化报表功能、提升易用度、打造不断优化的业务分析闭环等“硬”件条件之外,在“软”件方面,人人游戏发挥了游戏公司“游戏化”和“人性化”的方式实践大数据,以此调动开发人员以外的内部用户的参与度,增强互动性,提升体验满意度。



“人人游戏的使命是‘通过科技改变人类的娱乐方式’。如果BI是一种科技，而工作也视同为娱乐的话，我相信人人游戏就在用自己的方式实践这一使命。在未来，我们还将进一步挖掘Cognos的强大功能，进一步增强系统的易用性，实现让更多人参与、让商业智能和业务分析系统落地再落地、让报表设计更加符合业务逻辑，并紧密配合企业战略方向。”

— 王坤博士，  
人人游戏数据中心运营平台总监

### 亮点一: 将报表分析与游戏业务模型紧密结合

人人游戏商业智能和业务分析平台的一大设计原则和优势是将报表分析平台与游戏业务模型(ARM, Acquisition, Retention, Monetization)紧密结合, 通过Cognos强大的可视化报表和分析功能, 以日、周、月的维度分析基于用户获取、存留和变现的海量数据, 增进运营团队对于用户的了解, 促进更有效的回访, 及时调整运营的策略和推广重点。

### 亮点二: 将商业智能打造成交互和体验平台

人人游戏商业智能和业务分析平台的另一大设计优势是将Cognos商业智能平台构建成提供发现和解决问题的通路, 而非孤立报表。商业智能平台为包括产品和业务人员等内部用户提供交互式的数据结论和使用体验。通过与CRM系统打通, 内部人员能够在监测用户动态的同时直接获取玩家的联系方式, 通过回访、主动推广等行动增加玩家黏度。

### 亮点三: 针对内部用户提供更亲和的数据服务

考虑到大多数80和90后员工的工作心态, 人人游戏商业智能项目团队提出“以游戏的方式做游戏公司的商业智能”, 为内部用户提供更加亲和的数据服务。他们创造了叫做“小A”的代言人形象, 用动漫表情和网络语言向内部用户传达业务分析的重要性, 并在关键实践步骤中设置问答, 为刚开始摸索商业智能系统的用户提供了生动的案例分享和疑难解答。他们还模仿大富翁游戏棋盘设计了“数据之路”图表, 以历险游戏的方式为内部用户呈现产品生命周期中的不同阶段, 和在不同时期需要关注的指标。

### 亮点四: 优化用户体验倡导“全员大数据”

为实现从“数据中心的BI”到“每个人的BI”, 人人游戏商业智能项目团队不断汲取多元化的内部用户需求, 利用Cognos的强大洞察能力实现了业务核心绩效指标刷新时间逐步前提、按需分类用户报表、提供可下载的Excel离线报表等更加优化的用户体验。此外, 商业智能和业务分析项目培训也被树立成为公司内部文化的重要组成部分, 优秀实践团队、内部专家通过展示图表和对照指标为更多内部用户提供了更加清晰的认知; 高管受邀参与重点环节讨论, 也让大数据价值在广大员工中深入人心。



## 关于IBM Business Analytics

IBM Business Analytics软件为决策制定者提供了可信赖、完整、一致且准确的信息，有助于提高业务绩效。商业智能、预测分析、财务绩效与战略管理以及分析应用程序的全面组合不但能提供对当前绩效的清晰、即时、可靠的洞察，更提供了预测未来成果的能力。将它与丰富的行业解决方案、久经验证的实践和专业服务相结合，各种规模的组织均可将生产力推至最高水平，充满信心地自动化决策制定过程，并实现更好的成果。

作为这一产品组合的一部分，全球领先的商业智能和绩效管理软件IBM Cognos将报表、分析、记分卡和仪表盘汇集在一起，还能通过规划、场景建模、实时监控和预测性分析来扩展商业智能(BI)功能，从而使企业深入了解来自内外的各种信息，并与关键利益相关者共享洞察信息、进行调整并制定决策。如需更多信息或联系销售代表请，请访问[www.ibm.com/analytics/cn/](http://www.ibm.com/analytics/cn/)

© 版权所有IBM Corporation 2013

国际商业机器中国有限公司  
北京市朝阳区北四环中路27号  
盘古大观写字楼25层  
邮编: 100101

在中国印刷  
2013年6月  
保留所有权利

IBM、IBM徽标、ibm.com、Cognos是国际商业机器公司在美国和/或其他国家(地区)的商标或注册商标。如果这些和其他IBM商标在本文中第一次出现时标注了商标符号(®或™)，则表明这是IBM在本文出版之际拥有的美国或其他国家注册商标或约定俗成的商标。这些商标可能是其他国家(地区)的注册商标或约定俗成的商标。可在网络上获取IBM商标的最新列表，请访问[www.ibm.com/legal/copytrade.shtml](http://www.ibm.com/legal/copytrade.shtml)的“Copyright and trademark information”部分。



请回收利用