



爱九游-决胜手游江湖

百度认证·2016百度数字营销案例大赛

2016-12

目录



PART 01
背景分析



PART 02
诉求分析



PART 03
营销策略



PART 04
效果评估与推广价值



PART 05
结束语

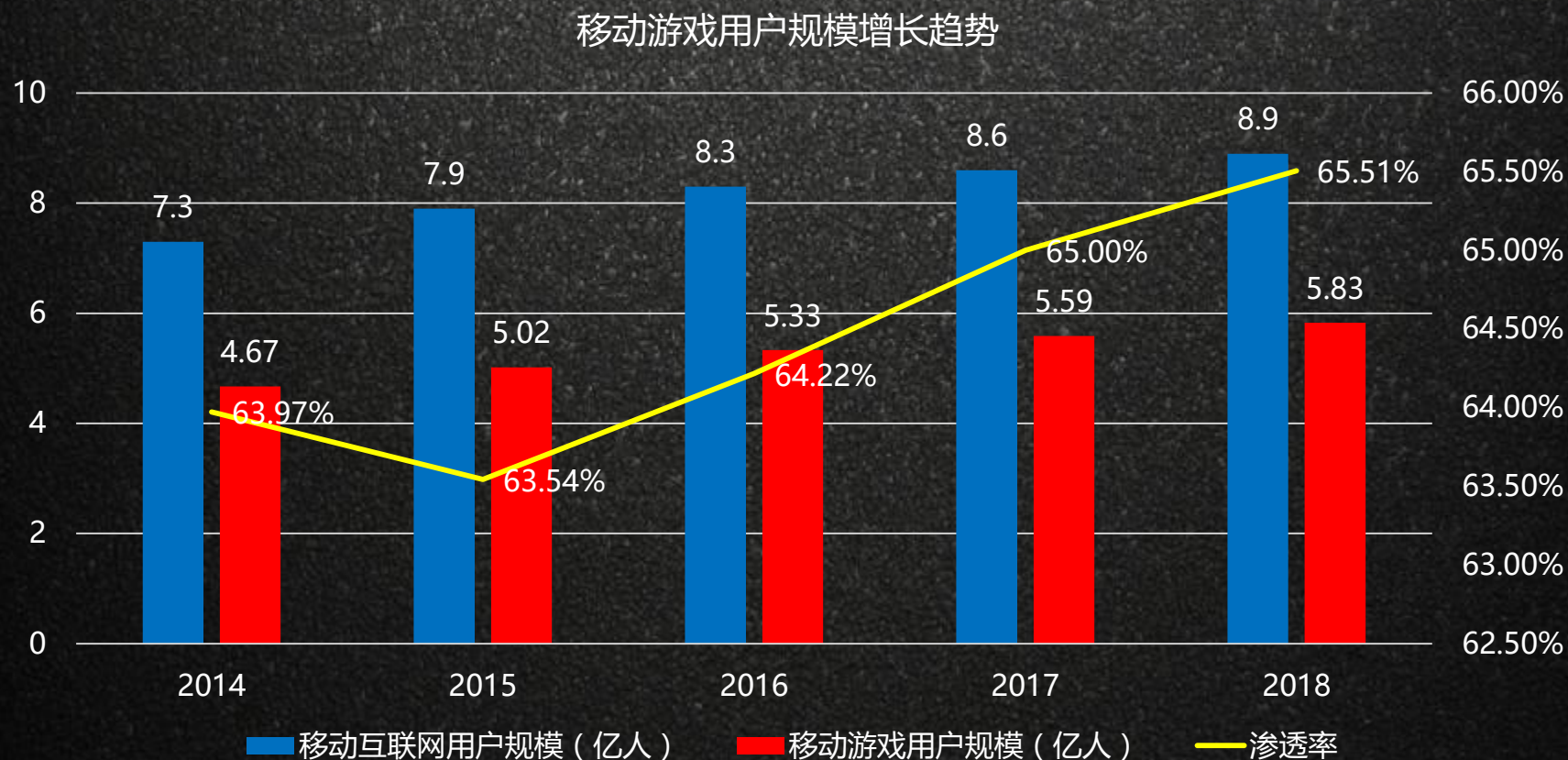


PART 01

背景分析

市场环境

移动互联网用户规模保持增长，移动游戏用户继续保证增长空间



市场环境

新技术驱动、泛IP概念大火，全面推动手游产业蓬勃发展



VR



影视



文学

竞争环境

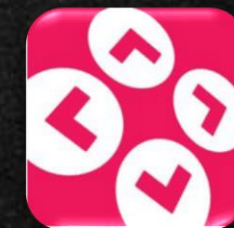
爱九游同时面临游戏平台与游戏CP的流量抢夺战。



PK



PK



竞争环境

手游营销竞争激烈，搜索营销成为红海

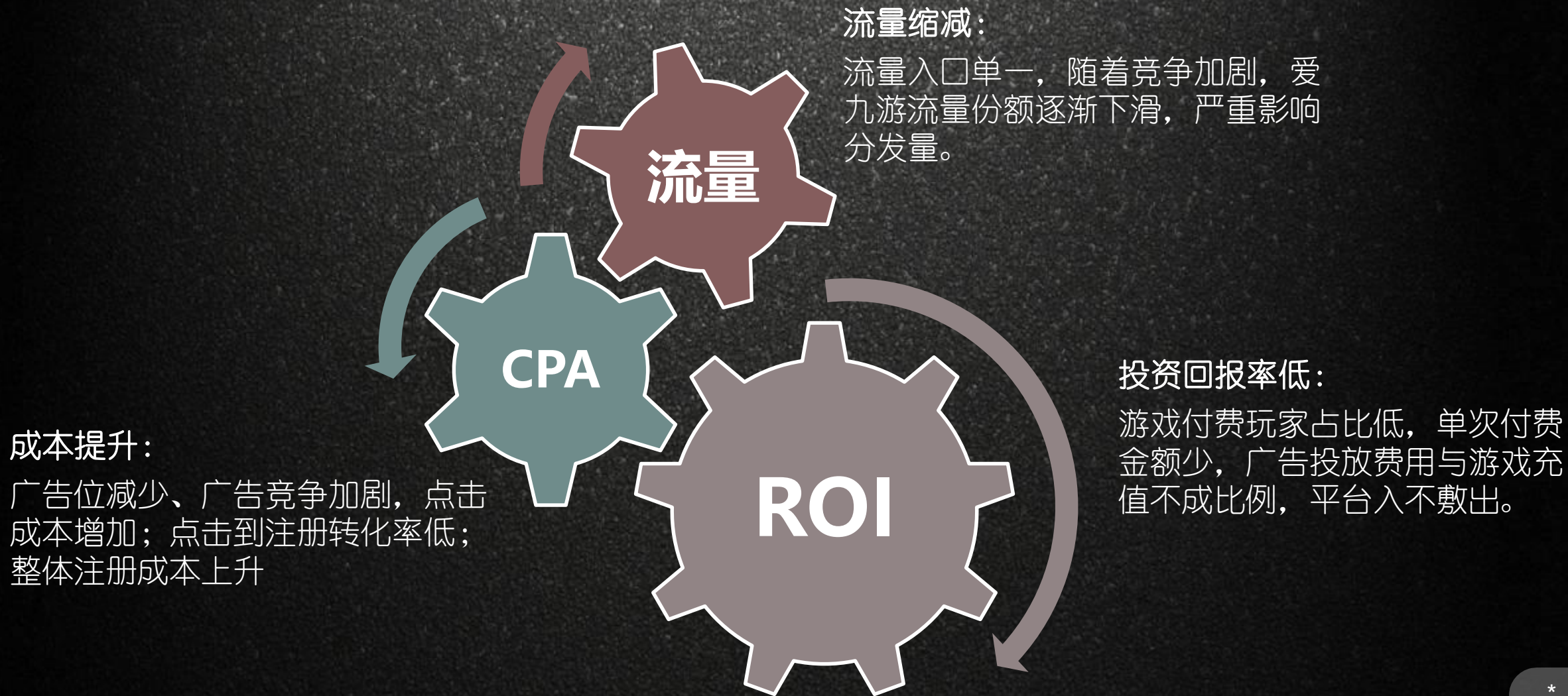




PART 02

诉求分析

爱九游营销现状



广告主诉求





爱九游需要寻找新的营销之道



PART 03

营销策略

整体策略



- 百度品专
- 移动DSP
- 百度原生
- PC搜索
- 无线搜索



- 产品组合
- 蓝海关键词
- 着陆页
- 转化路径
- 样式丰富

媒介策略

多样化的资源组合，丰富产品投放维度，全面覆盖目标受众群体。

品牌专区



关键词搜索



百度原生



移动DSP



优化策略-流量优化

启用行业定投

- 购买网易游戏官网，日均新增提升200+；核心游戏（皇室战争）成本降低40%

蓝海关键词挖掘



- 购买游戏泛词及拓展词（诛仙-诛仙小说、青云志电视）

PC流量拓展



- 针对性PC页面，设计扫码下载、分享得红包等形式

优化策略-成本优化

● 活用新产品

- 针对部分竞争激烈的手游，开启新产品——**成本管家**使用，CPC下降10%~15%，转化成本得到有效控制

丰富样式 ●

- 针对新游的预约发布时期，采用“**线索通**”样式进行投放，缩短转化路径，转化效果相较app下载样式提升23%。

- 采用**闪投-排行榜**样式，进行更多元的呈现，带来了12%的展现点击提升，获客转化率提升5%以上

● 丰富样式

优化策略-ROI优化

1st



深层次数据
维护

2nd



产品转化路径
调整

3rd



个性化着陆页
设计



PART 04

效果评估与推广价值

效果评估

各项指标均优于行业均值

日均注册用户

+50%

注册成本

-30%

ROI

+200%

激活成本

-35%

推广价值

爱九游的投放经验推动四个问题的深入探讨：





PART 05

结束语

总结

回首2016年，通过百度搜索产品合理的选择及创新性的营销手段，爱九游在百度渠道的营销达到了用户量积累与ROI均优于行业水平的效果。随着效果的提升，预计2018年，爱九游与百度的合作金额将增长1.5~2倍；稳居国内第二大手游平台，稳步向第一位进军。相信通过爱九游的成功，百度营销的核心价值也将被更多的手游广告主认可，成为手游行业发展的一大助力！

THE END

THANKS