



突破与创新下的原生优化 助力剑与家园精准营销



01

案例背景

广告主历史

莉莉丝游戏成立于2013年5月，致力于研发、发行足够创新有趣的手机游戏。耗时3年精心打造了《剑与家园》游戏。

市场现状

市场SLG策略手游同质化严重，致使用户缺乏新鲜感，各游戏开发商的游戏下载量均遭遇瓶颈。

市场推广及预算

百度原生广告作为重点推广方式，同时搭配网红直播、App Store、搜索广告等多个渠道，预算为千万级级别。

定向人群

面向手游用户，期望准确触达渴望尝试创新的重度SLG策略手游目标用户群体。



02

案例目标



广告主诉求

向全世界展示中国玩家的实力。

扩大新用户市场占有率，提升回收率。

营销目标

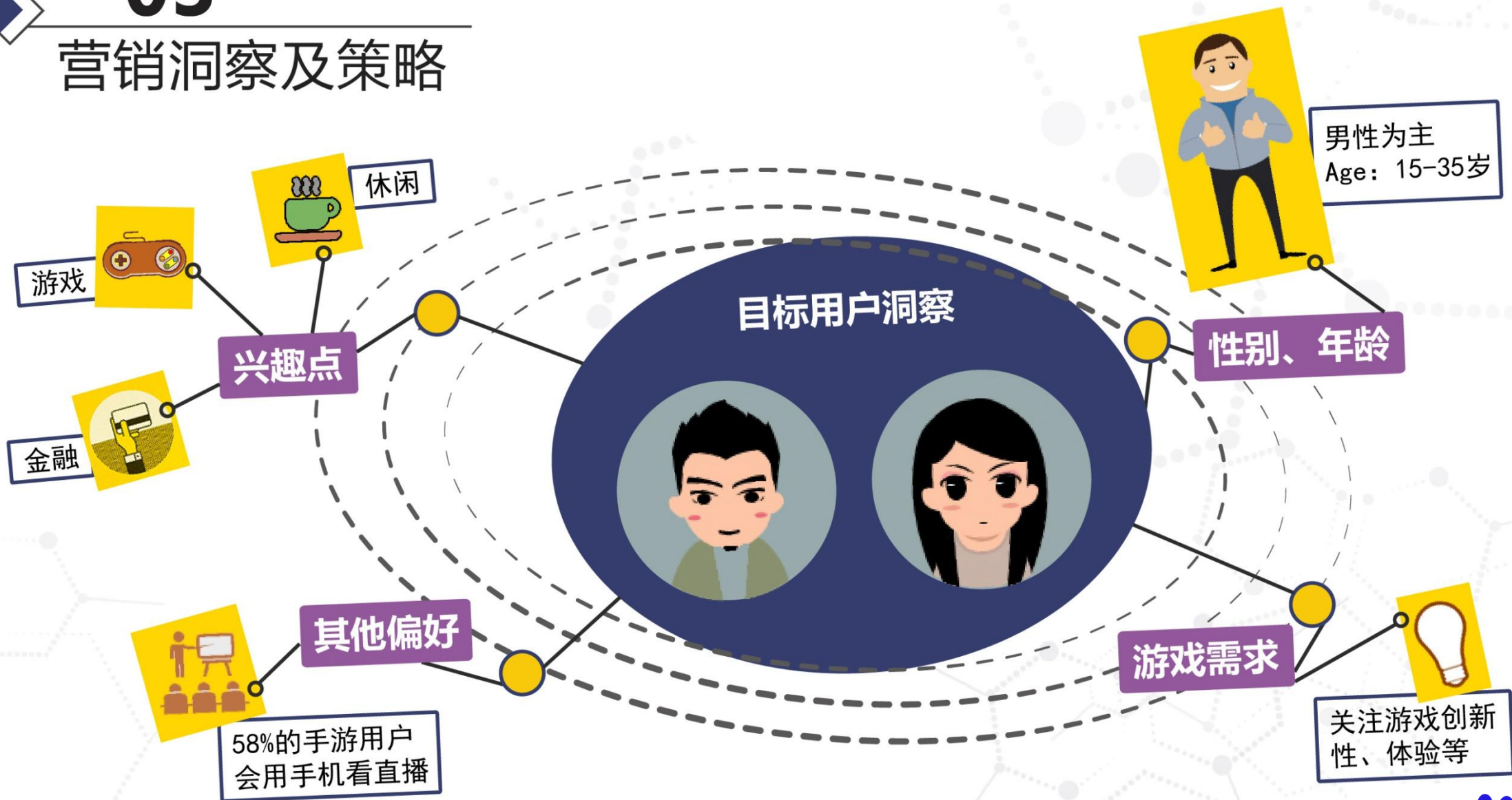
提升《剑与家园》的好评度及参与度。

提升《剑与家园》APP激活量和七日回收比，控制激活成本。

03

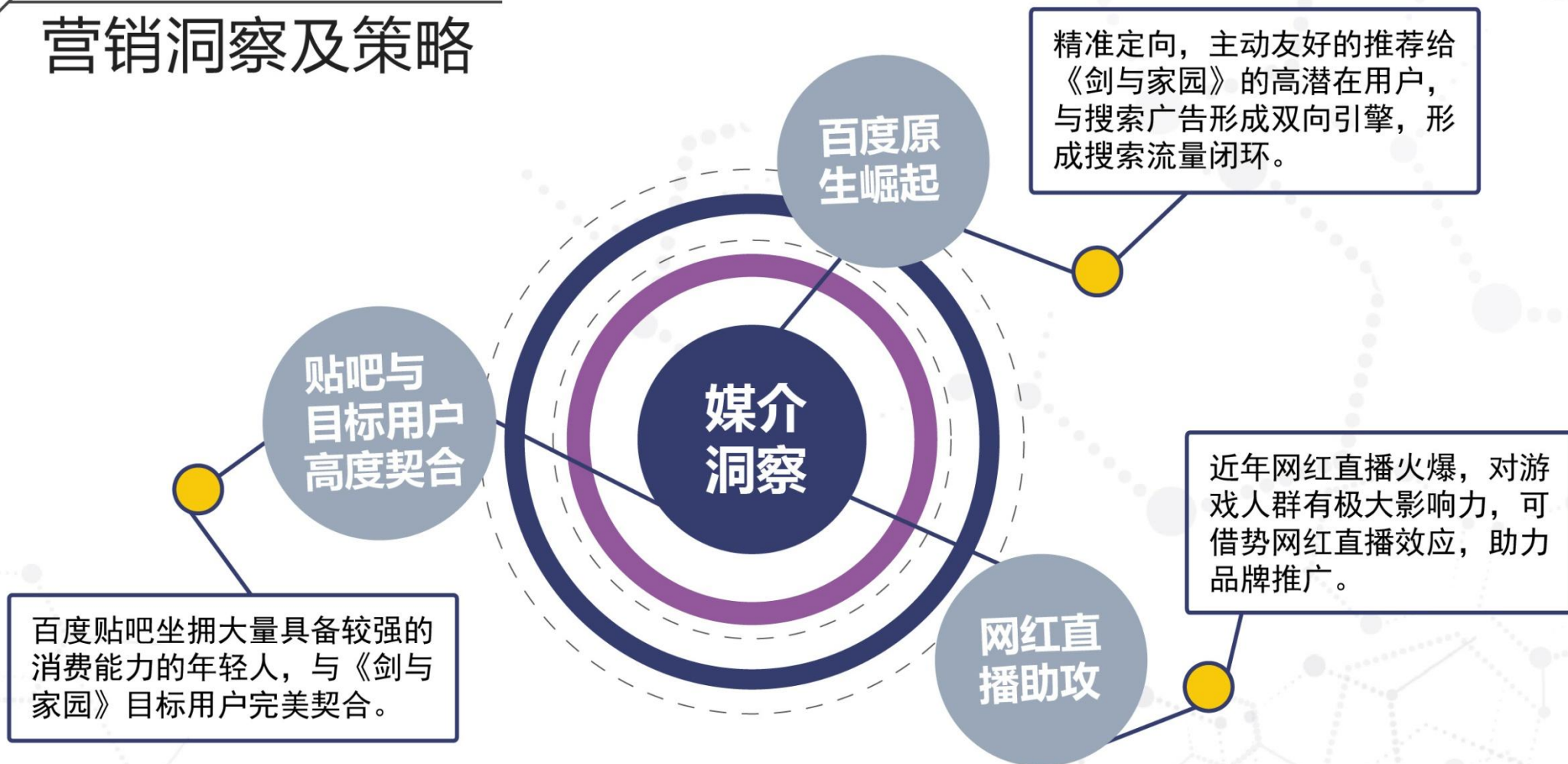
营销洞察及策略

数据来源：百度司南、艾瑞网、企鹅智库调查



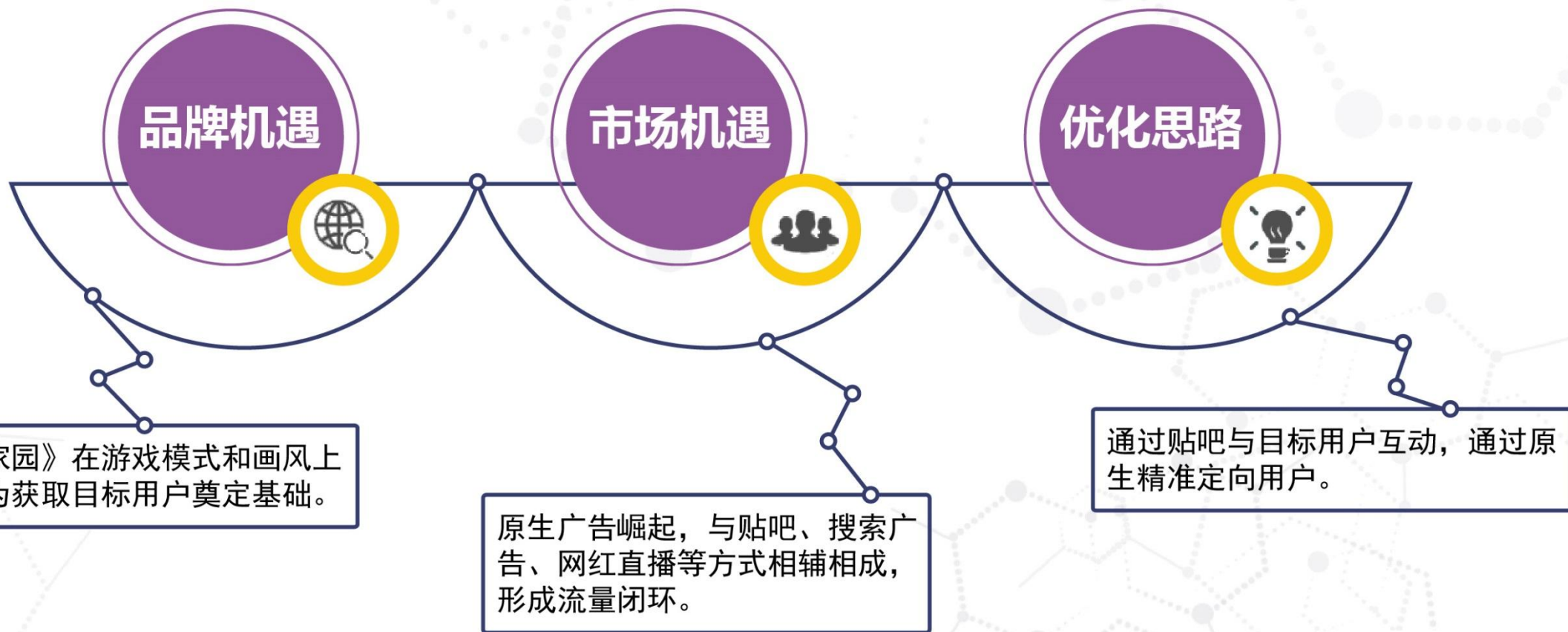
03

营销洞察及策略



03

营销洞察及策略



03

营销洞察及策略



03

营销洞察及策略

可行性

针对《剑与家园》不同阶段推广需求，合理调用百度原生，贴吧，搜索等产品形式，分周期差异化投放，达到推广效果最大化。

创新性

百度贴吧为兴趣相投的用户提供互动交流土壤，百度原生为浏览资讯的用户提供阅读情境，两者整合搭建的二元营销策略，打造游戏互动和交流平台，助力《剑与家园》高效达成推广目标。



04

营销执行



04

营销执行

24

立体布局

同期定向24个贴吧
(包括“剑与家园”吧、
竞品吧、游戏主播吧)

品牌官方视频：
更具象的展现游戏的张力

网红口播口号“向全世界
展示中国玩家实力”、主
播试玩视频：
呼吁玩家加入，感受游戏
魅力和精神

玩家在自己关注的贴吧视频直播
贴下直接留言互动，留言会同步
匹配在24个贴吧内的直播贴下



头图、背景皮肤
占据多贴吧首屏，塑造
出丰满、立体的《剑与
家园》世界

视频直播贴
为目标用户搭建跨吧交
流平台

构建了“品牌+口碑+竞
品”的完整传播体系，
有效的将不同贴吧中的
的品牌直接用户、潜在
用户整合在一起

蓄势期

贴吧

头图

背景

原生

● 视频直播贴

● 文字直播贴

薄发期

引爆

原生

优化

● 扩量

搜索

● 品牌专区

● 竞价排名

04

24

针对12个竞品贴吧
更内容化的营销

文字直播贴

根据不同贴吧，撰写12篇软文
标榜有血有肉的游戏精神和民族情怀
软性植入，提升品牌接受度和好感度

○互动区-“手游玩家小调查”

总结贴吧游戏用户需求和偏好，应用于薄发期投放



蓄势期

贴吧

背景

原生

● 视频直播贴

●文字直播贴

薄发期

引爆

优化

原生

扩量

搜索

● 品牌专区

● 竞价排名

04

营销执行

原生广告，多维度定向，覆盖目标用户

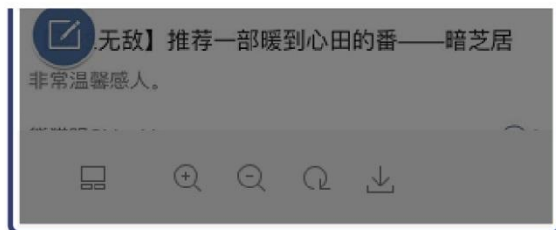
- 以贴吧Feed流为主，百度首页Feed流为辅
- 贴吧Feed流通过贴吧定向，抓取品牌用户、竞品用户
- 百度首页Feed流以关键词定向，抓取精准用户
- 素材利用网红资源，点燃粉丝激情



游戏直播 | 当红女主播发姐 喊你一起攻城啦



剑与家园 广告



蓄势期

贴吧

头图

背景

原生

视频直播贴

文字直播贴

薄发期

引爆

原生

优化

扩量

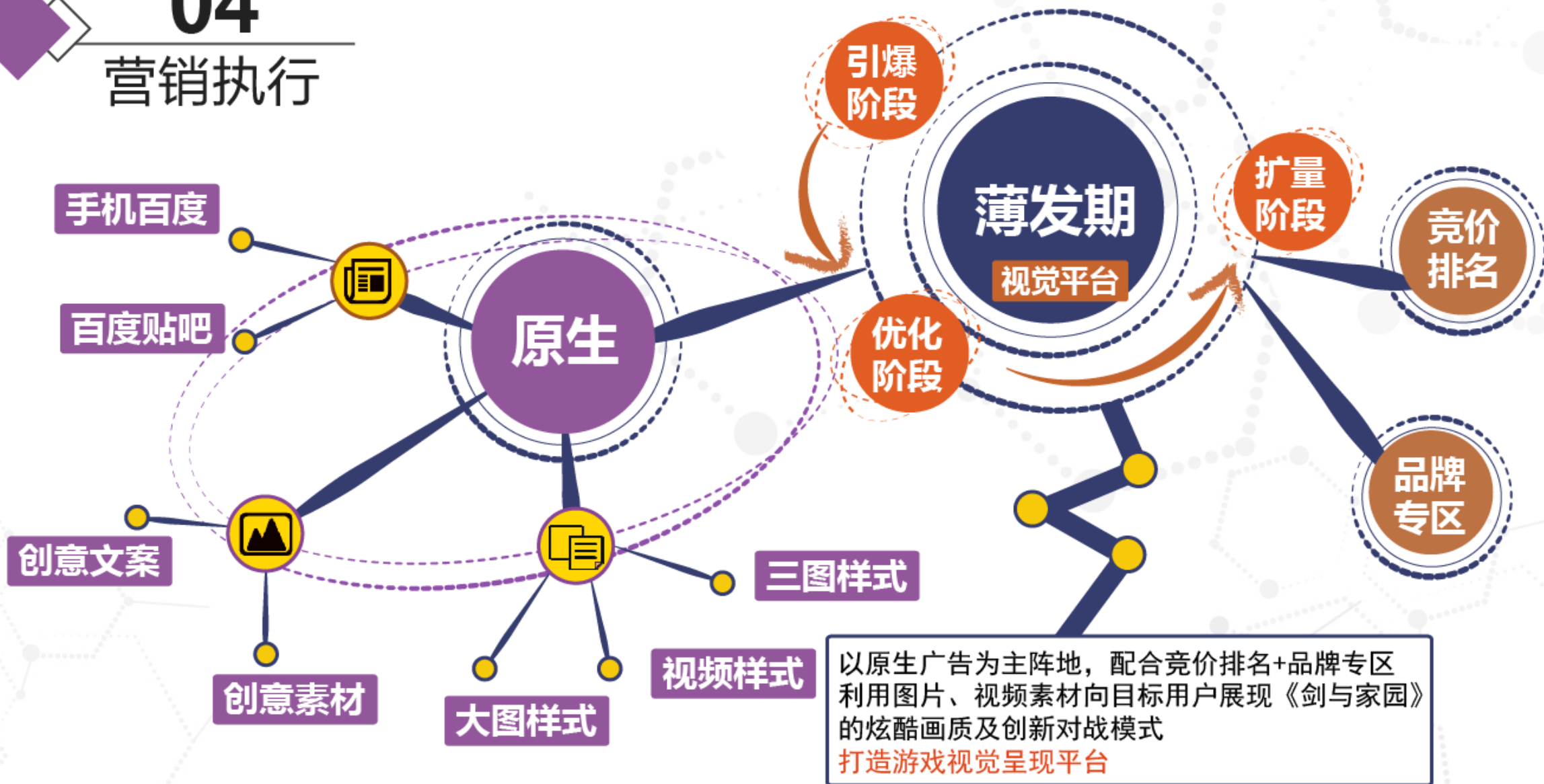
搜索

品牌专区

竞价排名

04

营销执行



04

营销执行

引爆阶段

全面覆盖潜在用户，
提升激活量

持续一周
预算占比20%
日预算6.5w

1 账户设置

- 全时段
- 全地域
- 全面布局百度贴吧和手机百度

2 定向设置 全品类关键词定向

○ 品牌词 & 品牌游戏词

覆盖《剑与家园》游戏及莉莉丝游戏公司的核心用户

莉莉丝



剑与家园



○ 行业通用词

网罗对手机游戏有浓厚兴趣的潜在用户

策略手游



安卓手机游戏



○ 竞品游戏词

触及主要潜在用户

王国纪元



部落冲突



○ 游戏人群词

网罗游戏周边用户

什么游戏本好



游戏鼠标



蓄势期

贴吧

头图

背景

原生

视频直播贴

文字直播贴

薄发期

引爆

原生

优化

扩量

搜索

品牌专区

竞价排名

04

营销执行

引爆阶段

全面覆盖潜在用户，
提升激活量

持续一周
预算占比20%
日预算6.5w

3 创意设置

以《剑与家园》手游**欧美时尚画风**及**实时对战**两大突出亮点为主

图片素材多方向



游戏截图类 对抗画面类 英雄人物类 官方宣传类

标题描述多角度、多手法

< 悬疑类 > 充分调动用户好奇心，通过“年龄”、“手机系统”、“地域”等属性拉近与用户关联

“据说这款游戏会火遍朋友圈，90后的我表示很期待！”
“这种画风的游戏还是头一回见，安卓手机用户抢先体验！”

< 新闻标题类 > 打造口碑传播的氛围

“游戏评测 | 国产游戏实时操作体验的巅峰！”

< 官方宣传类 > 期望唤起手游用户的民族情怀，前来参与作战

“全新手游 | 向全世界展示中国玩家的实力”
“全球激战一触即发，兄弟们 一起上！”

蓄势期

贴吧

头图

背景

原生

视频直播贴

文字直播贴

薄发期

引爆

原生

优化

扩量

搜索

品牌专区

竞价排名

04

营销执行

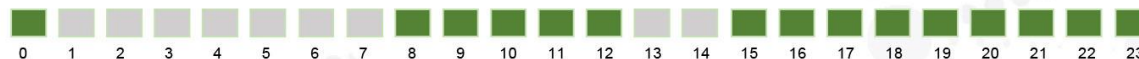
优化阶段

多维度分析投放效果，
触达精准用户，控制CPA

持续三周
预算占比26%
日预算4.5w

1 账户设置

- 覆盖高激活量低CPA的优质时段



2 定向改良

总结引爆阶段投放经验，汇总整理贴吧直播贴中手游用户喜好，改良定向设置

- 精准人群属性定向



- 新增兴趣点定向

动漫

游戏

影视

休闲

- 新增贴吧主题定向

情感吧

小说吧

游戏吧

网友俱乐部吧

动漫吧

蓄势期

贴吧

头图

背景

原生

视频直播贴

文字直播贴

薄发期

引爆

原生

优化

扩量

搜索

品牌专区

竞价排名

04

营销执行

优化阶段

多维度分析投放效果，
触达精准用户，控制CPA

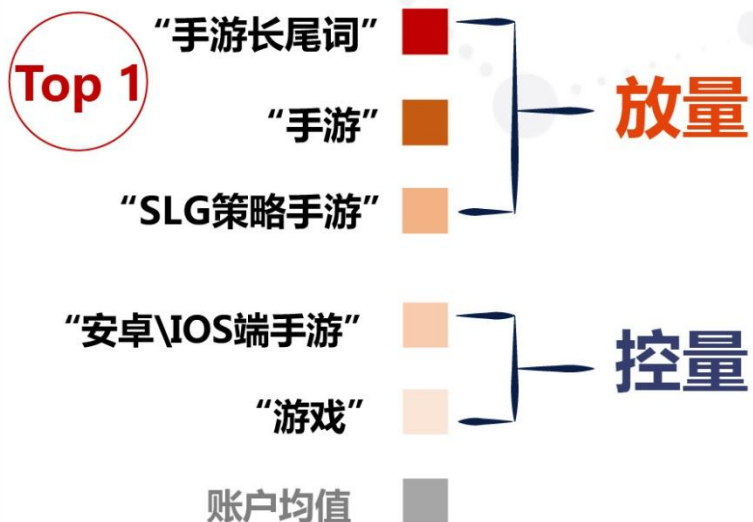
持续三周
预算占比26%
日预算4.5w

通过A/B test 测试优化关键词定向

测试对象：定向通用词

测试内容：“游戏”、“手游”、“SLG策略手游”、
“安卓\IOS端手游”、“手游长尾词”
细分五类通用词进行测试，择优放量

测试结果：



蓄势期

贴吧

头图

背景

原生

视频直播贴

文字直播贴

薄发期

引爆

原生

优化

扩量

搜索

品牌专区

竞价排名

04

营销执行

优化阶段

多维度分析投放效果，
触达精准用户，控制CPA

持续三周
预算占比26%
日预算4.5w

3 创意设置 以《剑与家园》手游**欧美时尚画风**及**实时对战**两大突出亮点为主

通过贴吧直播贴投放了解到网红主播影响力惊人

新增“**网红**”方向：突出网红号召力



调查发现：游戏礼包等优惠信息关注度高

新增“**游戏礼包**”方向：突出特惠信息



蓄势期

贴吧

头图

背景

原生

视频直播贴

文字直播贴

薄发期

引爆

原生

优化

扩量

搜索

品牌专区

竞价排名

04

营销执行

扩量阶段

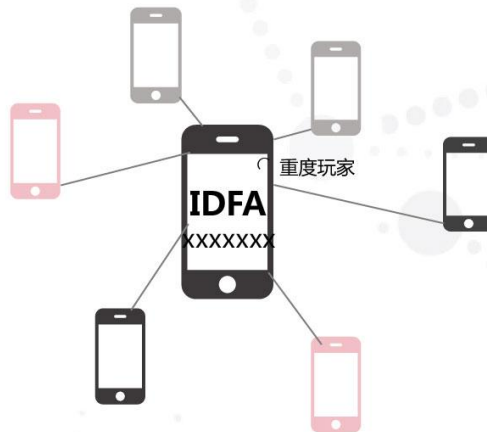
深度挖掘核心用户，提升APP激活量及7日回收率

持续四周
预算占比54%
日预算5.5w

1 扩量方法

Look like拓展人群

通过匹配重度玩家设备号，触及更多核心用户



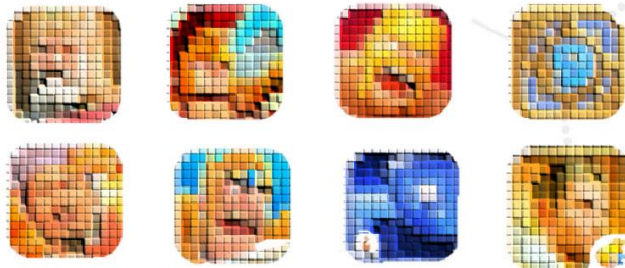
拓展竞品游戏用户

扩展同类词作为定向，扩大目标用户范围

- <1> 将现有同类竞品游戏词作为词根进行拓词
- <2> 百度搜索“策略游戏”查找同类游戏词
- <3> 查看App Store策略游戏排行榜，将同类游戏添加为定向竞品词

新增竞品APP定向

定向至手机内安装并激活过竞品APP的用户，精准触及潜在核心用户



蓄势期

贴吧

头图

背景

原生

视频直播贴

文字直播贴

薄发期

引爆

原生

优化

扩量

搜索

品牌专区

竞价排名

04

营销执行

扩量阶段

深度挖掘核心用户，提升
APP激活量及7日回收率

持续四周
预算占比54%
日预算5.5w

1 扩量方法

多账户管理

开通新账户测试更多定向及创意，以持续提量，同时保持原账户稳定效果



蓄势期

贴吧

头图

背景

原生

视频直播贴

文字直播贴

薄发期

引爆

原生

优化

扩量

搜索

品牌专区

竞价排名

04

营销执行

搜索广告

品牌专区+竞价排名为回搜收口，辅助原生广告优化



- 品牌专区文案中突出《剑与家园》Slogan“向全世界展示中国玩家的实力！”
- 竞价排名侧重移动端，全息样式+APP下载样式，与品牌专区一同形成搜索首页第一品牌记忆
竞价排名的搜索词报告用于支持原生广告中关键词定向



蓄势期

贴吧

头图

背景

原生

视频直播贴

文字直播贴

薄发期

引爆

原生

优化

扩量

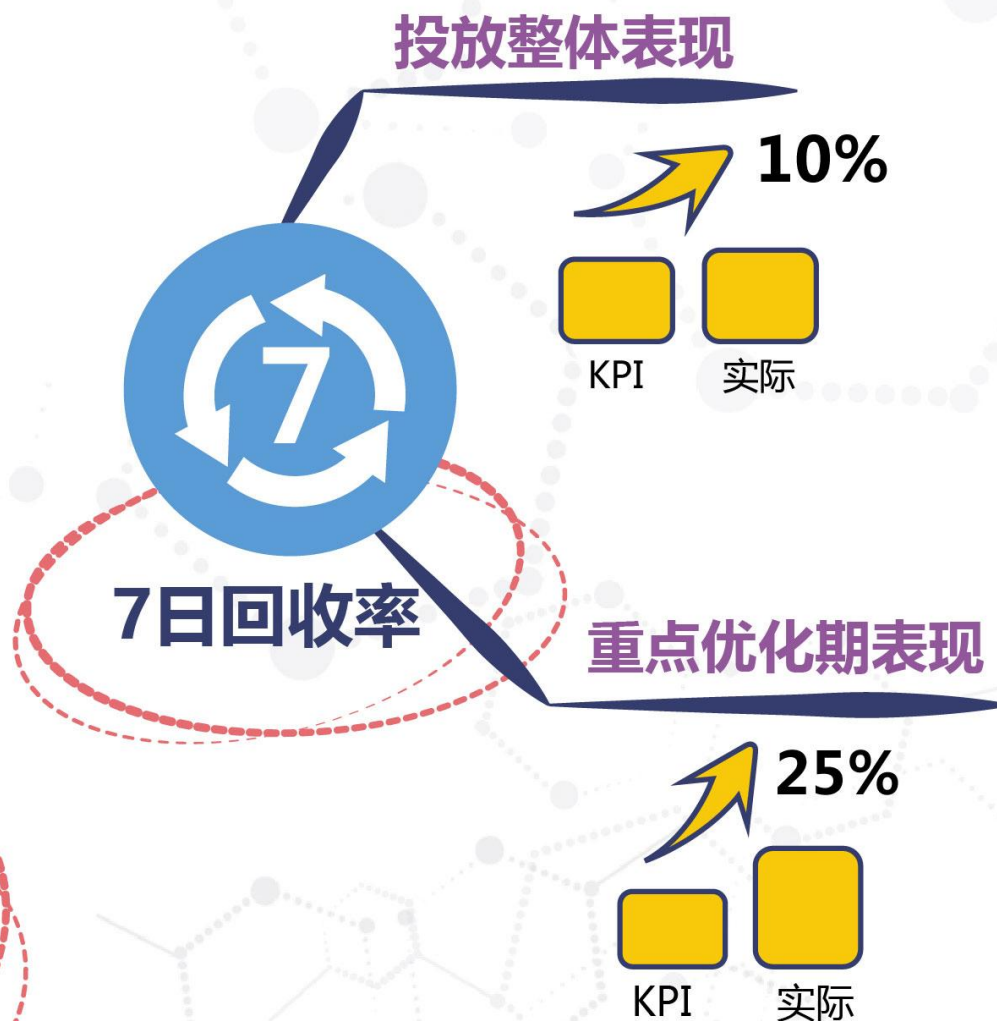
搜索

品牌专区

竞价排名

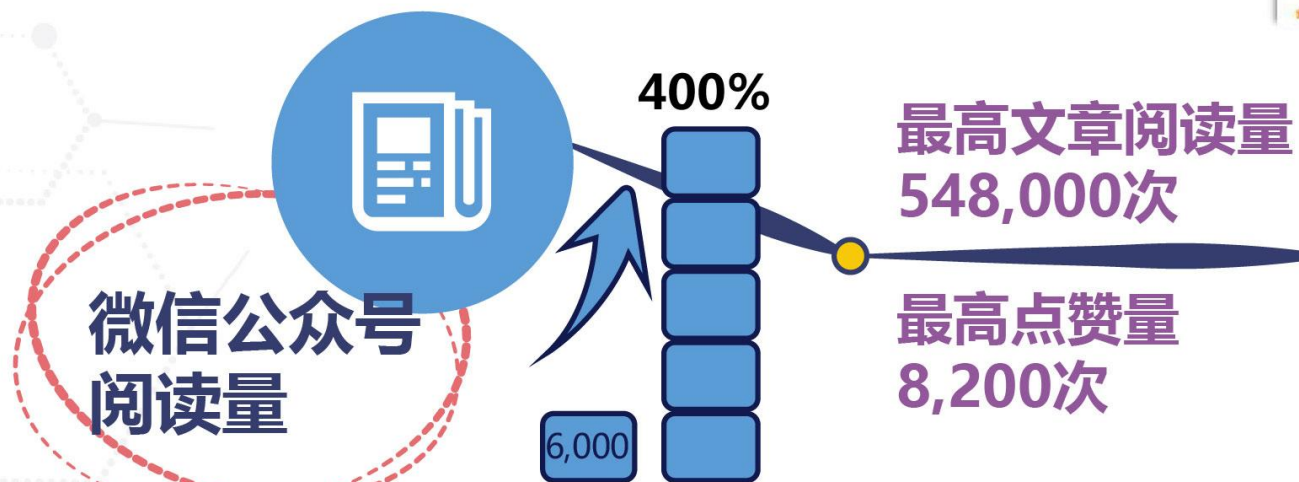
05

效果评估与社会价值



05

效果评估与社会价值



令人惊喜的全新模式网游

★★★★★ recoverv0314 - 2017年9月22日

我觉得可玩性很高，着实有趣的一款游戏

★★★★★ NG同学 - 2017年9月27日

玩了上百手游，近一年最佳手游了

★★★★★ luanshizhennan - 2017年10月12日

支持国产

★★★★★ 车库出口创汇 - 2017年9月28日

近年来最爱的手游

★★★★★ 昵什么称呼 - 2017年10月23日

游戏给人第一感觉非常不错

★★★★★ 羽毛q - 2017年10月23日

这个游戏是我玩过最好的策略手游

★★★★★ Fyghjc - 2017年10月15日

很不错的游戏!

★★★★★ 繁华帷幕 - 2017年10月7日



06

分析总结

制定**蓄势+薄发**的推广策略，以**原生广告**为主，贴吧推广、品牌专区、竞价排名为辅，
形成**搜索+资讯**的双引擎平台。

原生广告贯穿于整体推广投放中，

同时将**贴吧**投放中得到的**目标用户**特征**应用于**原生信息流中，对**原生优化**起到辅助作用，效果得到明显提升；

最后借由**品牌专区**和**竞价排名**，作为**收口**，**全方位的覆盖目标用户**。

《剑与家园》手游在两个月内积累数十万名玩家，整体**CPA**和**7日回收比**优于预期，
第三方平台中玩家对游戏的好评比比皆是，**客户**对此表示**满意**。

我们也通过此次投放积累了手游行业**原生优化的方法论**，
希望对手游乃至整体游戏行业的推广起到借鉴或可复制的作用。



谢谢！

