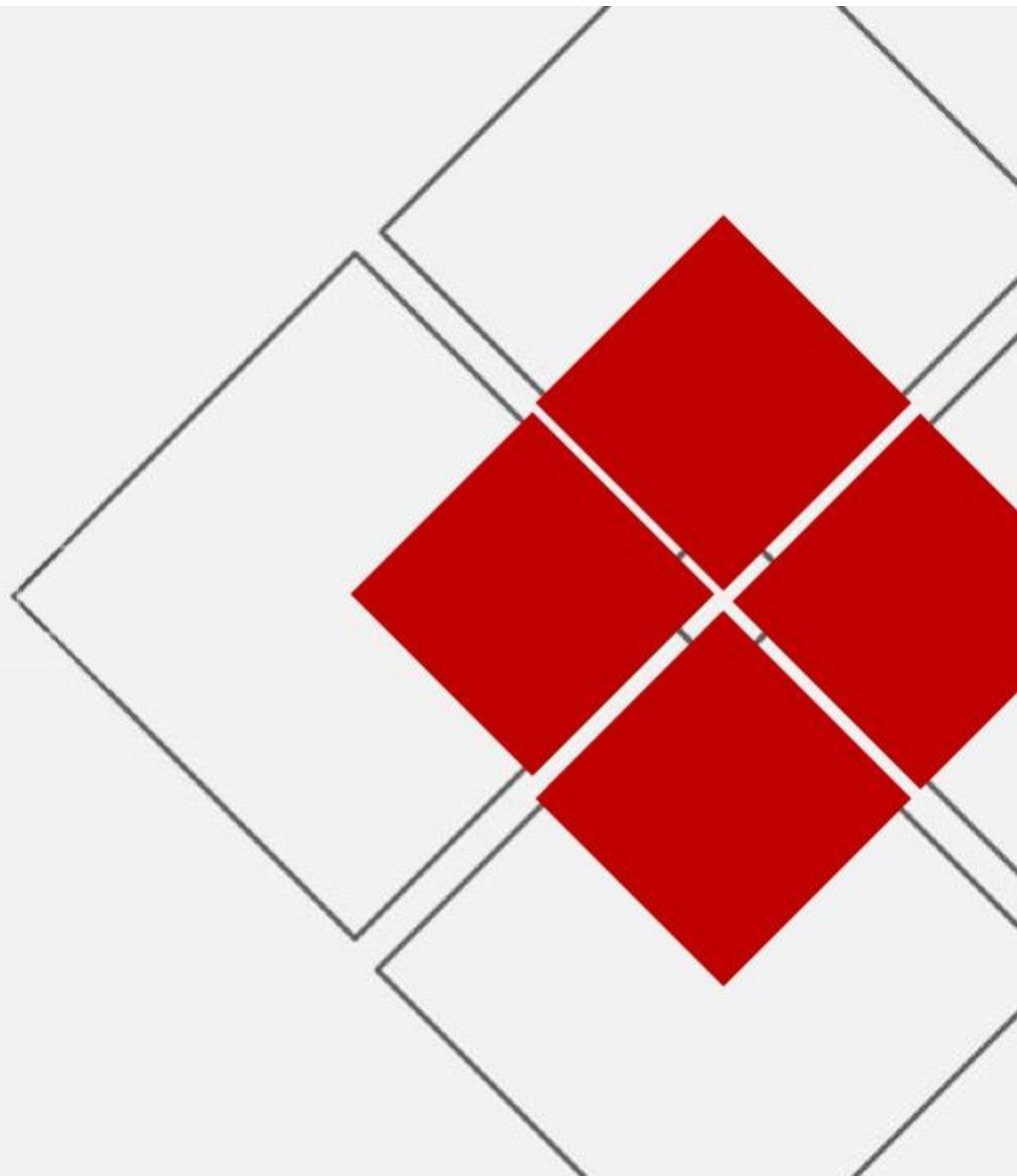


深圳xxxxx有限公司  
百度投放问题&建议策略

软件游戏：雍洪行



# 目录



XXXX基本情况



开发行业现状



客户需求挖掘



百度推广建议



## XXXX基本情况

1.客户情况

2.推广产品

3.当前成本

4.当前问题



## 基本情况-客户情况、同行差别



- 1.客户主营业务:棋牌游戏开发。
- 2.客户合作年限:2017年9月至今。
- 3.客户投放情况:17年签订不足年框架400万,深分第一单棋牌游戏开发框架。
- 4.客户投放规划:18年签订框架800万。

### 投放情况



- 1.棋牌游戏定制开发(根据客户需求进行游戏设计,进行开发设计的费用收取)
- 2.棋牌游戏源码出售.(开发共用源码进行出售,形成一款多用.快速盈利.)
- 3.自有品牌合作.(自身运营知名游戏平台,招募合作商,赚取合作费用)

### 运营内容



- 1.投放端:同行主要以有强烈购买意向为有效咨询、以有效联系方式为有效咨询,相比较成本较低。
- 2.业务端:棋牌游戏源码出售,改版为主营业务,其他公司侧重棋牌游戏的开发。成单价格差距

### 区别同行差别



## 基本情况-推广产品、推广成本

### 搜索推广

01



- 1.推广账户:3-4/账户数
- 2.推广预算:2-3万/天
- 3.推广成本:180/个有效咨询(留下有效联系方式)

### 原生广告

02



- 1.推广方式:CPC;账户仅一个
- 2.推广预算:5000元/天
- 3.推广成本:100元/个(注册表单)

### 知识营销

03



- 1.推广账户:2个
- 2.推广预算:1000元/天
- 3.推广成本:未进行计算



## 基本情况-同行数据对比





## 基本情况-推广问题总结



1

优化成本:

客户是行业高消费客户,但当前咨询成本并不稳定,波动性较大。

2

知识营销:

知识营销客户当前投放较少,从口碑以及客户品牌引量来讲,需要进行产品增量

3

产品对比:

客户当前未进行品牌产品投放,品牌行业属于行业需求较高的品牌产品,建议推广使用。



# 行业现状分析&客户需求挖掘

1.行业现状

2.自身现状

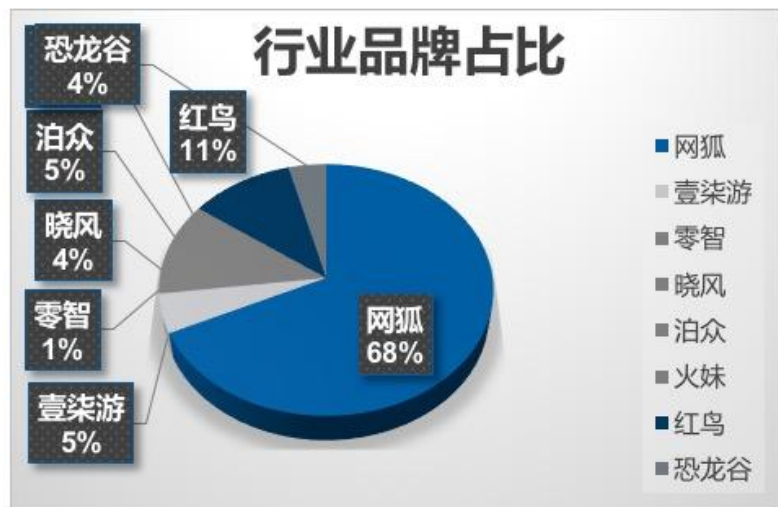
3.调整内容

4.提案目标





## 行业现状-行业品牌占比、自身品牌情况



品牌占比

广东地区游戏开发品头部  
资源集中在网狐、红鸟、  
壹柒游等品牌中



XXXX品牌

本品牌过去未重点注重品  
牌投放,品牌占比居广东品  
牌占比低



## 自身现状-过往数据情况



### 消费情况

客户17年签订400万框架,除去5月框架冲刺,客户月均消费在60-70万之间

### 成本情况

客户推广成本维持在180左右,属于行业正常水平,行业均值在150~200区间浮动



## 问题小结-政策、行业、自身

01



国家政策

18年国家重点进行互联网赌博整治,棋牌游戏“德州扑克”,“炸金花”等游戏受到严重影响,棋牌游戏开发行业主收入游戏产品受到影响,热门游戏开单量大幅度下降。

02



行业动态

1.知名游戏开发商壹柒游撤出线上投放。  
2.知名游戏开发商红鸟转型软件开发。  
3.小公司受到棋牌游戏限制解散较多。

03



自身问题

1.18年框架金额800万。  
2.信息流保证金额差距大。  
3.成本受到影响有明显波动。  
4.市场品牌占有率低,未重视品牌推广。



## 调整内容-建议调整原因



### 调整原因

01

## 账户拓量

- 1.增加账户消费体量,满足框架消费
- 2.扩大投放市场占有

02

## 成本优化

- 1.增加投资回报率
- 2.增大投放金额

03

## 知识营销

- 1.提升品牌口碑
- 2.进行产品引流

04

## 原生GD

- 1.增加品牌曝光
- 2.抢占推广市场
- 3.增加回搜率



## 提案目标-调整优化目标

账户消费增加至3~4万/天

账户  
拓量

增加口碑营销,知识营销消费增加  
至2000/天

成本  
优化

知识  
营销

原生  
GD

优化成本控制在150~160/咨询

增加品牌曝光20~30万,抢占市场



## 百度优化建议

1.账户拓量

2.成本优化

3.知识营销

4.原生GD



## 优化建议-优化内容

- 1.增加推广账户数.
- 2.尝试百意等新产品
- 3.调整行业定投、AI流量宝等拓流产品进行增量

- 1.分业务建立计划,了解客户真实需求.
- 2.利用问答流量导向,优化大搜以及信息流产品线



- 1.对比转化关键词,筛选需优化关键词进行调整.
- 2.大搜和信息流进行总成本互补优化,降低推广总成本.

- 1.增加品牌曝光.扩大品牌占额
- 2.锁定信息流展现位置。
- 3.实现搜索再营销





## 优化内容-时间部署





感谢您的聆听！

