

以动制静,传播无界 -YY语音效果广告新篇章

◆ **广告主:** YY语音

◆ 所属行业:移动互联网

♦ 执行时间: 2016.09.01-2017.09.01

◆ **参选类别**:效果类





移动互联网行业效果类投放面临的问题 🕖





碎片化场景过于分散 广告信息难以有效触达



高投放成本并不能换来较高转化率 急需新的拓渠方向



用户接受信息繁多 常规广告素材不能触及用户内心



YY语音&猎豹移动-蜜月期后面临的问题

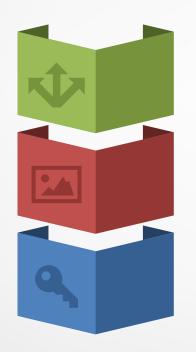






在保有当前效果的同时,执行新的传播目标(②)





拓展渠道

开发新用户

素材优化 开创新素材

形式优化 开创新形式



优化投放结构,拓展新用户来源渠道 提高转化率



加深用户与广告信息的精准沟通 提高CTR,实现品效合一



优化投放组合,降低投放成本,旨在使用较少花费达 到最大效果,用最少成本提高App安装量





以清理大数据为基础,优化素材及形式的精准投放(③)



猎豹移动独有的清理大数据



国内首家利用清理大数据 助力广告主达到有效人群触达

从静到动的素材展现



在普通静态素材无法吸引眼球的情况下 开始新的素材展现

新的媒体组合规划



聚焦效果更好的位置 遴选最有投放组合进行消耗





用户洞察:三重人群包,全范围包裹核心受众(含)





猎豹移动根据自有的清理数据,预先生成的各行业人群包, 例如汽车人群、母婴人群、旅游人群、金融人群等,可直 接选取投放。



广告主根据自己的需求选择需要匹配的APP,例如体育品牌 的客户主可选择与运动、体育等相关联的APP,系统自动进 行进行重合度匹配生成专属人群包。



在前两个人群包基础上,可再次进行重叠选择,例如投放 需求是汽车人群,但TA属性里有金融、旅游则可以重合选 择金融、旅游人群,做到更加精准筛选。









用户使用APP

cheetah data App大数据分析平台

目标人群包

平台化精准投放

运用猎豹移动清理大数据能力,通过自有大数据平台洞 察用户APP使用行为,根据Yy语音的需求一键生成对应 人群包,进行定向投放









猎豹移动全面打通安全大师、浏览器、电池医生、清理 大师等资源,为客户提供全维度矩阵的广告投放服务







充电屏保 消耗占比: 61.47%



充电场景用户停留时长增加 转化几率大



新闻信息流 消耗占比: 0.22%



内容信息量大,用户停留时间长 主动参与意愿足



结果页 消耗占比38.31%



使用场景频率高,曝光量大创意空间大





特殊优化:通过素材变更,提升CTR (3)





6月投放以来,CTR表现不理想,因此变更投放素材形式,开发美女Gif素材 变更Gif素材后,整体点击率由2.5%,提升至5%



优化GIF素材,稳定成本 🕄



投放前期素材偏重年轻化,整体形式较小清新

猎豹移动人群以男性为主,人群偏向为30-35岁的高学历精英;因此,建议素材选择较新颖的Gif形式,并且素材调整为成熟女性形象

效果

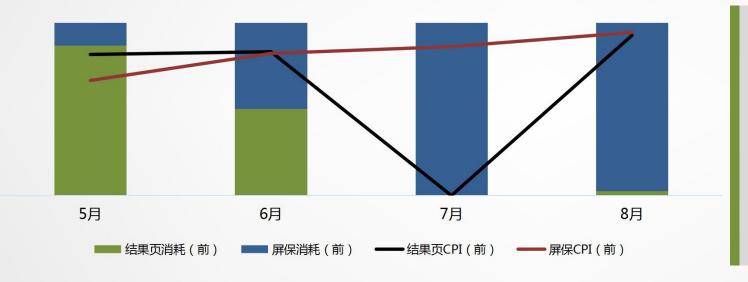
CTR提升效果明显,消耗显著增长 并且后续转化成本稳步降低





特殊优化:调整版位预算分配,提升消耗 (三)







素材调整优化后,从分析整 体预算的版位分配情况,来 提升客户整体消耗

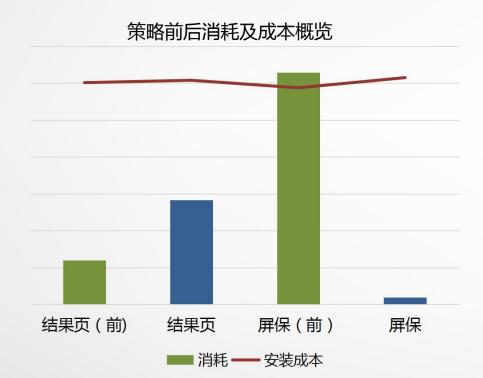
- 屏保的预算前期占比较大,虽然素材表现稳定,但是起量慢,安装成本也是明显呈上涨趋势
- 后期调整结果页版位预算,账户起量较快,同时,开发新类型素材,稳定整体效果

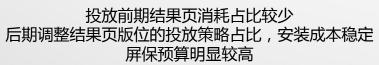




分日消耗显著增长,并且后续转化成本稳步降低 (11)





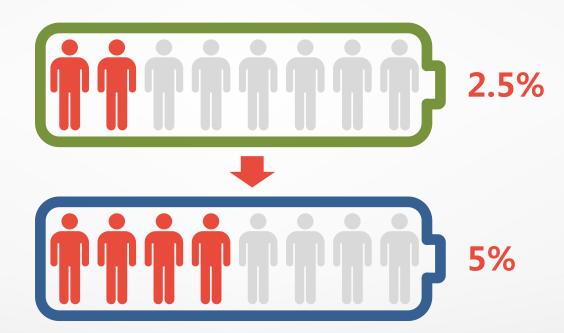




策略执行后,分日消耗上涨明显















结果页信息流

CTR 5.45%



结果页信息流

CTR 3.72%



屏保信息流

数据来源:猎豹移动官方后台数据



在常规条件下的投放,没有达到预期的效果,必当采取必要手段去完成预期目标及开启新的投放模式

不间断的特殊优化带来一次又一次的优异数据表现,YY语音和猎豹移动在长时间合作后产出的新型效果广告思路,为全行业效果广告投放开启了新的篇章

