

## APP海外推广的\*\*渠道,app推广移动合作平台有哪些？

产品名称	APP海外推广的**渠道,app推广移动合作平台有哪些？
公司名称	遵义腾浪科技有限公司
价格	10.00/件
规格参数	广告开户投放:联系我们 联系我们合作共赢:联系我们 投放联系我们:联系我们
公司地址	贵州遵义市
联系电话	18218498858 18218498858

## 产品详情

APP海外推广的渠道效果分析,app推广移动合作平台有哪些APP海外推广的渠道效果分析国内的导量渠道极多，不是的市场人员恐怕很难摸清其中的门道。海外推广渠道虽然要简单一些，但也简单的有限。想要产品进军海外，面对无数的渠道应该怎样选择？这里笔者整理自身经验，为海外的10大渠道做一个解析。国外的搜索引擎大大小小.....

APP海外推广的渠道效果分析,app推广移动合作平台有哪些

APP海外推广的渠道效果分析

国内的导量渠道极多，不是的市场人员恐怕很难摸清其中的门道。海外推广渠道虽然要简单一些，但也简单的有限。想要产品进军海外，面对无数的渠道应该怎样选择？这里笔者整理自身经验，为海外的10大渠道做一个解析。

国外的搜索引擎大大小小的有不少，有Google、bing、yahoo、yandex、Ask、Lycos、Dmoz等等，我逐个对他们做了大致了解。目前只选择了Google、bing、yahoo这三个大的渠道做了初步尝试。

Google

广告效果：

注册成本：55元(激活成本较低)

谷歌中国区广告代理商很多很杂，我是在河南找了一家代理商为我们服务的，整体广告效果是蛮不错的，我们只推了Google play应用商店的安装包，整体下载激活成本不高于2元。Google主要覆盖地区为全球，大家依照自己实际情况请酌情考虑投放。

## Bing

广告效果：暂无(广告投放中，广告效果预估如图示)

注册成本：暂无

Bing中国区广告代理商全国共计9家，必应搜索覆盖全球24个国家，支持10种语言的广告投放，主要覆盖地区为美国，大家依照自己实际情况请酌情考虑投放。

## Yahoo

yahoo中国区广告代理商约42家左右，不过这些代理商95%以上都在台湾地区，yahoo以图文的原生态广告为主，因广告代理商都在台湾地区，通话以及邮寄合同发票都交麻烦，大家依照自己实际情况请酌情考虑投放。

## Yandex

Yandex中国区广告代理商12家，Yandex是在俄罗斯网络拥有用户多的网站。也是俄罗斯大搜索引擎，欧洲第二大搜索引擎，在俄罗斯占据65%的市场份额的yandex被称为“俄罗斯的百度”。因为我暂无投放Yandex,暂不做过多评论。

### 渠道二：移动网盟推广

广告效果：

注册成本：20元起(激活也至少1美金)

国内移动网盟大多也都有海外事业部，部分网盟是有自己独特的海外资源，但是大多数网盟还是靠谷歌广告、facebook引流，所以这个网盟大多数只愿意做激活，不做注册。海外移动网盟有多盟、有米、inmobi、Yeahmobi、Appflood、Tapjoy、chartboost、beintoo、Avazu等。个人建议找这些商家来投放，找他们还不如找Clean Master、Launcher类做一些合作推广。

### 渠道三：社交平台、博客

广告效果：

注册成本：1美金起

国外社交平台大家都很熟悉有

facebook，Twitter，VK、WhatsApp、SnapChat、Kik、Line、Instagram等，博客有Google+、wordprss等。这些平台就是一个养粉丝群网站(海外用户喜欢的被营销方式)，你可以通过照片、图文或者视频来展示您的应用，帮助与朋友交流的同时，这能让您在用户群中建立起信任，并且不断强化您的品牌。。说到视频，我们也可以通过开设YouTube频道并定期上传视频，已达到宣传推广的目的。

如果是社交平台付费推广的话，Facebook广告后台是不错的宣传，现在的Facebook凭借庞大的用户基数以及完善的广告后台，已经成为海外PC、移动重要的广告资源之一了。虽然从流量上来讲同Google Admob相比尚有差距，但是转化质量一直是为可靠的。

### 渠道四：邮件营销

邮件营销是很传统的营销方式，但是这里所说的邮件营销并非轰炸式邮件群发，做邮件营销就要做人性化的邮件营销内容，海外用户更容易接受涉及到折扣、优惠、赠品等信息的许可式邮件营销。另外海外ISP(海外邮箱服务商，主要指Hotmail、Gmail、Yahoo)会拦截没有固定IP的服务器发出的邮件，再加上垃圾邮件、黑名单、投诉举报规则，如果提高邮件拦截率给大家提几点建议：

一、选择并具有固定的海外IP地址的邮件营销服务商；

二、准备一个特殊的邮件模板和牛逼的邮件内容，叫用户看到不管是视觉上还是文案内容都能深深的记住你的品牌；

三、在邮件设计中，注意规避容易引发国外垃圾邮件过滤器的垃圾邮件关键字及词语。

由于海外范围较广，不同地域间邮件营销环境具有差异性，准确分析邮件打开率、点击率等数据，一定对ROI有大幅提高。

#### 渠道五：海外游戏

手游行业进入红海时代，大公司不断发力，小公司云集涌入。国内不少创业者，已经把视野投向海外。并且在海外推广APP已经取得了很大效果。借助他们我们是也可以做交叉推广，就是相互之间互换广告，说白了就是国内的换量。

#### 渠道六：兼职地推

兼职推广是一种非常不错方式，目前可以执行的流程是：国内招募外国留学生国外定期出访考察国外招募员工国外设立Office成立独立国外子公司开始国外推广。如果你没有这样的资源你可以通过一些社交平台去先寻找海外华人留学生，由他们给你做广告调研或者广告代理，毕竟他们更清楚当地的市场。我们经常用到的是海外贴吧、facebook、新浪微博等等。另外人人网一直都在搞以美国高校为主的地推营销，我们可以效仿一下。

#### 渠道七：报纸杂刊

报纸杂刊这种精神食粮在国外是“永不落的太阳”，我们很看好这个渠道推广，我们在国内做过一些报纸杂刊的尝试，效果还算是可以的，但是如果开拓国外报纸杂刊的渠道，没有几个当地资源开展起来也是困难的，以下是各个国家对报纸的声音。

俄罗斯：每隔100米到500米就有一个报刊亭，大型城市每1500人不能少于一个报刊亭。

法国：巴黎报刊亭是首都的象征。巴黎没有报刊亭，这就像巴黎没有埃菲尔铁塔，伦敦没有红色电话亭，纽约没有黄色计程车一样。

日本：日本是世界报业大国，在东京想买一份报纸，是极为方便的事情：街头随处可见的便利店，都会有专门销售报纸和杂志的长货架，而且种类颇为丰富。

英国：英国人可以忍受不去酒吧喝啤酒，但却无法忍受不读报。虽然互联网、平板电脑早已出现在千家万户，但上街买报还是多数人的习惯。

#### 渠道八：网站图文广告

网站广告就不用再多说了，国内已经用烂的广告投放方式了，不管是文字广告、图片广告、视频广告位，甚至还有很多联盟广告代理，其实国外也是有这些资源的，重点是我们怎么选择适合我们网站做的广告投放。

## 渠道九：网站/限免推荐

如果你的APP不错，但是不知道怎么联系评测网站做评测新闻，你可以在一些APP行业论坛中发帖，这些帖子容易被应用评测媒体或者是限免类App发掘进行推荐，而且里带来的下载量也是很可观的。XDA Developers、Making Money with android、Droid Forums、Android Central、Phandroid：Android Forums这些论坛你们可以碰碰运气。

限免的渠道也不少，给大家推荐一个法国做限免的appgratis，产品限免做推广完全免费。不过在做限免之前，好app能够有一些好评，用户看到后下载的可能行才会比较大。

## 渠道十：第三方分发渠道

大多数只知道国外第三方分发渠道只有Appstore和google play，实际除了这些渠道国外也有不少渠道，例如Amazon、AppsFire、getjar、amazon、appchatter、applicious、ipadown、catchapp等等，更多资源可以加我微信交流。

不过随着国内游戏业发展，国内畅游Mobogenie，小米、猎豹、腾讯、百度这些牛X强渠道也在极寻求出海，国内开发者想要开拓海外何愁没有合作服务商啊。