

解答slots类产品买量投放与市场分析

产品名称	解答slots类产品买量投放与市场分析
公司名称	广州博辉网络技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区灵山东路东英科技园
联系电话	13686810231 13750564677

产品详情

解答slots类产品买量投放与市场分析

想要推广告投放开广告主不妨TG或者加微洽谈合作事宜谈

添加请注明来意

多年丰富的市场经验及把握各行业成功案例

slots类产品买量投放与市场分析

1、 slots的用户群体大概有多少？

Slots涉及到的人群其实比较普遍，以美国为例在FB上用“**”兴趣定位能够覆盖1000-1500万的核心受众，更核心的玩家也是付费最高的玩家会定位到45岁以上，这部分人群600-700万，女性占60%。

选择这部分45岁以上的女性以及较有付费能力的男性，就意味着该品项的DAU用户有着极大潜力的变现能力，ECPM是众多App中的佼佼者。

基于此，产品在初期就会选择接入适合产品特点的变现集合，并会配合着产品情况筛选适合自己的变现渠道。

市场买量策略会划分成两大部分：变现回收和付费用户回收。市场预算份额的分配也会因为这两部分的回收情况而有所调整。

2、产品在不同阶段（测试期、稳定期）要求的量级会不一样，那对应的CPI大概是怎样的？

Slots的用户的付费生命周期可以达到24个月甚至更久，各家对买量的价格也会因为回收周期而有较大的差别。

通常市场投放成本定在三个月到六个月回本会比较保险。但在产品冲击更大量级的阶段，大厂通常会把市场投放成本回收周期延长，甚至放宽到十二个月。

以下给一个简单的方案:

测试期：

量级：会根据产品运营需求调整量级，基本在5000-10000的安装数，可以大致看出产品的一些运营情况。

CPI：以美国为例，IOS新品Install在\$1-\$2之间

稳定期：

量级基本各家需求不同，但大多公司会在这个时间点，已经比较清晰地了解产品的回收情况。

大多数产品稳定期用户量较大以后install价格2-3美金。

3、如果只看FB平台，匹配到不同国家来看，如美国、澳洲、加拿大的CPI-、AEO、VO又是咋样的？

说明：这个数值，其实波动非常大，仅给出一个参考值

市场地域：

Slots目前大多厂主要在美国地区推广，付费情况好，受众人群量极大。

Install单价

这个数值会因产品受众程度以及当时CPM价格有所波动，但普遍Install在这三个国家的安装价格都会在\$1-\$2左右，当然，这个安装单价会随着已安装用户的数量，有所增长。如果突破500万量级，单价有可能会飙升到\$3+。

AEO和VO的单价

这个价格不好说，但因为FB的ROAS优化方式会根据采集到的用户付费数据帮助锁定人群。同时广告主会实时根据回传的ROI数据，进行策略调整。

4、素材已然在推广中的重中之重，这方面有什么可以分享的？

素材的效果一直是App推广中的核心突破点。更是影响Slots推广进度的决定性因素。无论是以Install为目标还是投放AEO、VO素材都是核心要素。

一款新品拿到广告设计师手上，通常会从产品特点，用户关注点等方面出发设计广告素材。但接下来，如何可以快速高效的找到最适合产品的素材方向，需要借助于数据的力量，第一时间找到更适合该产品的素材。

以Facebook为例，看似较为类似的素材的CTR可以从0.5%---2.5%不等的表现，借助于数据分析，我们会发现也许差别只在背景音或者突出的主色系。

以市场上某一款zhiming的Slots产品为例，2020年Q2-Q3的投放素材中，视频占了绝大多数。