

运营数据

| 7day | | | | | | | | | | | |
|------------|------|---------|------|-------|----------|--------|---------|--------|---------|------------|--------|
| 日期 | 注册人数 | 付费金额 | 付费人数 | 付费率 | 新增用户付费人数 | 新增付费率 | 付费活跃用户数 | ARPU | ARPPU | 人均在线时长(分钟) | 人均登录次数 |
| 2023/9/14 | 1869 | 29.19 | 11 | 0.58% | 11 | 0.59% | 11 | 0.02 | 2.65 | 32.77 | 2 |
| 2023/9/15 | 990 | 168.22 | 33 | 2.24% | 27 | 2.73% | 40 | 0.11 | 5.1 | 53.72 | 2.56 |
| 2023/9/16 | 971 | 418.33 | 69 | 4.74% | 56 | 5.77% | 98 | 0.29 | 6.06 | 51.54 | 2.33 |
| 2023/9/17 | 1127 | 244.5 | 39 | 2.29% | 9 | 0.80% | 105 | 0.14 | 6.27 | 46.18 | 2.3 |
| 2023/9/18 | 161 | 150.99 | 18 | 2.52% | 3 | 1.86% | 78 | 0.21 | 8.39 | 66.74 | 3.12 |
| 2023/9/19 | 74 | 54.15 | 6 | 1.29% | 1 | 1.35% | 61 | 0.12 | 9.03 | 79.87 | 3 |
| 汇总 | 5192 | 1065.38 | 176 | 2.28% | 107 | 2.18% | 65.5 | 14.83% | 6.25 | 55.14 | 2.55 |
| 1day+ | | | | | | | | | | | |
| 日期 | 注册人数 | 付费金额 | 付费人数 | 付费率 | 新增用户付费人数 | 新增付费率 | 付费活跃用户数 | ARPU | ARPPU | 人均在线时长(分钟) | 人均登录次数 |
| 2023/7/6 | 736 | 83.56 | 44 | 5.26% | 42 | 5.71% | 49 | 0.1 | 1.9 | 55.68 | 1.77 |
| 2023/7/7 | 1692 | 309.07 | 165 | 7.83% | 140 | 8.27% | 198 | 0.15 | 1.87 | 65.12 | 2.29 |
| 2023/7/8 | 1127 | 434.36 | 189 | 9.57% | 133 | 11.80% | 306 | 0.22 | 2.3 | 68.25 | 2.39 |
| 2023/7/9 | 483 | 284.32 | 81 | 5.63% | 41 | 8.49% | 282 | 0.2 | 3.51 | 71.01 | 2.45 |
| 2023/7/10 | 147 | 125.79 | 34 | 3.59% | 8 | 5.44% | 216 | 0.13 | 3.7 | 68.93 | 2.28 |
| 2023/7/11 | 91 | 41.49 | 29 | 4.11% | 8 | 8.79% | 195 | 0.06 | 1.43 | 60.87 | 2.1 |
| 汇总 | 4276 | 1278.59 | 542 | 6.00% | 372 | 8.08% | 207.67 | 14.33% | 2.45167 | 64.98 | 2.21 |
| 7day/1day+ | | | | | | | | | | | |
| 日期 | 注册人数 | 付费金额 | 付费人数 | 付费率 | 新增用户付费人数 | 新增付费率 | 付费活跃用户数 | ARPU | ARPPU | 人均在线时长(分钟) | 人均登录次数 |
| 1 | 254% | 35% | 25% | 11% | 26% | 10% | 22% | 20% | 139% | 59% | 113% |
| 2 | 59% | 54% | 20% | 29% | 19% | 33% | 20% | 73% | 273% | 82% | 112% |
| 3 | 86% | 96% | 37% | 50% | 42% | 49% | 32% | 132% | 263% | 76% | 97% |
| 4 | 233% | 86% | 48% | 41% | 22% | 9% | 37% | 70% | 179% | 65% | 94% |
| 5 | 110% | 120% | 53% | 70% | 38% | 34% | 36% | 162% | 227% | 97% | 137% |
| 6 | 81% | 131% | 21% | 31% | 13% | 15% | 31% | 200% | 631% | 131% | 143% |
| 汇总 | 121% | 83% | 32% | 38% | 29% | 27% | 32% | 103% | 255% | 85% | 115% |

1. 7day付费率、付费用户数量降低,可归因:
- A. 整体用户质量降低(MAYA、德法)
- B. 2服4.99破冰礼包导致付费率降低
- C. 前期留存降低导致触达付费内容的用户降低

2. ARPPU显著提升, 可归因:
- A. 增加了大量的商业化内容及se爬塔的验证拉动
- B. 2服4.99破冰礼包效果
3. 人均在线时长有所下降, 可归因为留存降低导致
4. 人均登录次数整体上升, 可推测客户端重启bug导致

用户质量

| 7day | | | | | | | | | | | | | |
|------------|------|---------|---------|---------|---------|---------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 日期 | 新增人数 | D1留存 | D2留存 | D3留存 | D4留存 | D5留存 | LTV_D0 | LTV_D1 | LTV_D2 | LTV_D3 | LTV_D4 | LTV_D5 | D3/I |
| 2023/9/14 | 1869 | 24.51% | 12.25% | 9.74% | 7.44% | 5.94% | 0.02 | 0.02 | 0.03 | 0.03 | 0.03 | 0.03 | 1.5 |
| 2023/9/15 | 990 | 24.85% | 12.83% | 8.59% | 5.56% | - | 0.15 | 0.2 | 0.26 | 0.26 | 0.26 | - | 1.3 |
| 2023/9/16 | 971 | 27.39% | 15.14% | 10.71% | - | - | 0.38 | 0.55 | 0.65 | 0.65 | - | - | 1.18182 |
| 2023/9/17 | 1127 | 16.06% | 8.25% | - | - | - | 0.01 | 0.05 | 0.06 | - | - | - | #VALUE! |
| 2023/9/18 | 161 | 16.15% | - | - | - | - | 0.08 | 0.33 | - | - | - | - | #VALUE! |
| 2023/9/19 | 74 | - | - | - | - | - | 0.01 | - | - | - | - | - | #VALUE! |
| 汇总 | 5327 | 22.67% | 11.74% | 9.41% | 6.51% | 5.54% | 0.11 | 0.17 | 0.2 | 0.25 | 0.11 | 0.03 | 1.47059 |
| 1day+ | | | | | | | | | | | | | |
| 日期 | 新增人数 | D1留存 | D2留存 | D3留存 | D4留存 | D5留存 | LTV_D0 | LTV_D1 | LTV_D2 | LTV_D3 | LTV_D4 | LTV_D5 | D3/I |
| 2023/7/6 | 735 | 44.63% | 23.54% | 17.01% | 14.69% | 11.56% | 0.11 | 0.17 | 0.21 | 0.21 | 0.21 | 0.22 | 1.23529 |
| 2023/7/7 | 1692 | 36.23% | 22.46% | 15.84% | 11.17% | 8.45% | 0.16 | 0.23 | 0.31 | 0.32 | 0.33 | 0.33 | 1.3913 |
| 2023/7/8 | 1126 | 36.15% | 20.34% | 15.36% | 11.72% | 9.77% | 0.25 | 0.29 | 0.36 | 0.36 | 0.37 | 0.56 | 1.24138 |
| 2023/7/9 | 483 | 32.09% | 19.67% | 14.70% | 10.14% | 8.90% | 0.19 | 0.23 | 0.24 | 0.24 | 0.25 | 0.26 | 1.04348 |
| 2023/7/10 | 147 | 29.93% | 14.97% | 12.24% | 8.84% | 8.16% | 0.13 | 0.18 | 0.19 | 0.19 | 0.19 | 0.32 | 1.05556 |
| 2023/7/11 | 91 | 18.68% | 19.78% | 9.89% | 6.59% | 4.40% | 0.15 | 0.27 | 0.3 | 0.3 | 0.3 | 0.31 | 1.11111 |
| 汇总 | 4274 | 36.59% | 21.46% | 15.54% | 11.63% | 9.29% | 0.18 | 0.24 | 0.29 | 0.3 | 0.3 | 0.36 | 1.25 |
| 7day/1day+ | | | | | | | | | | | | | |
| 日期 | 新增人数 | D1留存 | D2留存 | D3留存 | D4留存 | D5留存 | LTV_D0 | LTV_D1 | LTV_D2 | LTV_D3 | LTV_D4 | LTV_D5 | D3/I |
| 1 | 254% | 55% | 52% | 57% | 51% | 51% | 18% | 12% | 14% | 14% | 14% | 14% | 121% |
| 2 | 59% | 69% | 57% | 54% | 50% | #VALUE! | 94% | 87% | 84% | 81% | 79% | #VALUE! | 93% |
| 3 | 86% | 76% | 74% | 70% | #VALUE! | #VALUE! | 152% | 190% | 181% | 181% | #VALUE! | #VALUE! | 95% |
| 4 | 233% | 50% | 42% | #VALUE! | #VALUE! | #VALUE! | 5% | 22% | 25% | #VALUE! | #VALUE! | #VALUE! | #VALUE! |
| 5 | 110% | 54% | #VALUE! | #VALUE! | #VALUE! | #VALUE! | 62% | 183% | #VALUE! | #VALUE! | #VALUE! | #VALUE! | #VALUE! |
| 6 | 81% | #VALUE! | #VALUE! | #VALUE! | #VALUE! | #VALUE! | 7% | #VALUE! | #VALUE! | #VALUE! | #VALUE! | #VALUE! | #VALUE! |
| 汇总 | 125% | 62% | 55% | 61% | 56% | 60% | 61% | 71% | 69% | 83% | 37% | 8% | 118% |

1. 7dayD5留存率整体降低:
- A. MAYA用户留存下降50%左右
- B. AEO用户留存下降24~30%
- C. 比起次留, 后期留存下降更加显著
2. 7dayD5ltv整体降低:
- A. MAYA用户下降80%左右
- B. AEO用户第一日下降20%左右, 第二日提升80%左右,可归因为学习周期
- C. ltv整体数据尚未出全, 当前D3/D1斜率提升18%, 可知前3天循环、验证及商业化内容有所改善, 4日后改善较小

破冰AB测试

| id | 破冰 | 高质量AEO用户 | 付费人数 | 付费率% | D3留存 | D0ltv | D3ltv | D3/0 |
|----|------|----------|------|------|--------|-------|-------|------|
| 2服 | 4.99 | 452 | 13 | 3% | 8.56% | 0.47 | 0.67 | 1.43 |
| 1服 | 0.99 | 518 | 53 | 10% | 12.43% | 0.31 | 0.64 | 2.06 |

1. 0.99破冰服D3留存及ltv斜率更好:
- A. 需继续观察D4后的数据表现
- B. 7dayPlus继续保留ABTest确认当前结论

付费模型

| 付费模型 | | | | | | | |
|-------|----|----|-------|---------|-------|------|-------|
| index | 分层 | 人数 | 人数占比% | 付费\$ | 付费占比% | 模型预期 | 偏差 |
| 1 | 超大 | 1 | 1% | 152.97 | 15.4% | 15% | 0.4% |
| 2 | 超 | 1 | 1% | 75.92 | 7.6% | 35% | 0.3% |
| 3 | 大 | 6 | 4% | 269.507 | 27.1% | | |
| 4 | 中 | 24 | 16% | 246.591 | 24.8% | 20% | 4.8% |
| 5 | 中小 | 62 | 41% | 191.417 | 19.2% | 15% | 4.2% |
| 6 | 小 | 58 | 38% | 58.438 | 5.9% | 15% | -9.1% |

- 实际付费结构与7day模型基本符合, 小R付费占比比较低可归因:
- A. 2服提高破冰门槛导致
- B. 整体留存低于预期

广告变现



| 广告变现流水\$ | 当前总流水\$ | 占比% | 预期占比 |
|----------|---------|------|-------|
| 71.4 | 1065 | 6.7% | 2%-4% |

| 日期 | 24小时流失且看过视频用户 | 流失等级<=4 | 5 | 6~9 | 10 | >10 |
|------|---------------|---------|----|-----|----|-----|
| 9月14 | 71 | 1 | 18 | 52 | 0 | 0 |
| 9月15 | 167 | 34 | 2 | 127 | 1 | |
| 9月16 | 197 | 93 | 1 | 102 | 2 | 1 |

- 广告变现收入整体超出预期, 但增长斜率在17日后下跌较严重, 可归因:
- A. 当前版本设计受新进用户量影响较大, 后续展示内容不足
- B. 商店插入的激励广告奖励较差, 留存玩家持续观看动力不足

流失且看过广告视频的用户中, 在5、10级视频展示节点并没有显著的集中, 可知观看激励视频并未造成显著流失

7day+商业化工作

| ID | 目的 | 内容 |
|----|-------------|--|
| 1 | 提升宠物礼包售卖 | 宠物礼包调整为特殊宠物---白色熊, SSA, 价格降为10\$ |
| 2 | 提升复购、培养付费习惯 | 新增每日必买礼包tab, 用于投放3条养成线的经验---1美元 = 宠物经验, 3美元 = 英雄经验, 5美元=装备强化经验 |
| 3 | 提升队列礼包售卖 | 升级队列强化 --- HUD界面强化升级队列的概念, 同时削减初期只有1个升级队列 |
| 4 | 提升城建礼包售卖 | 城建礼包明确数值缺口 ---- 明确城建礼包的缺口比例 |
| 5 | 提升复购、培养付费习惯 | 新增累充功能 ---- 投放e-girl的碎片, 2000\$至4阶 |
| 6 | 提升留存 | 新增签到 --- 投放基础材料, 银币, 基础经验书, 杰玛碎片/奈奈碎片 |
| 7 | 备用拉收活动 | 新增转盘活动, 投放特殊内容, 活动开启---待定, 预计给熊猫 |
| 8 | 确认破冰门槛 | 首充英雄杰登-5\$/1\$分服继续测试 |
| 9 | 激励视频优化 | 调整激励视频在商店挂接的商品, 提升奖励; 新增爬塔达到xx层给玩家发送激励视频邮件, 增加视频播放利率 |
| 10 | 排行榜功能 | 首期开启个人战力、英雄战力、宠物战力、爬塔、联盟排行榜, 增加玩家游戏/付费动力及社交展现 |
| 11 | 冲榜活动-英雄战力 | 通过活动投放e-girl碎片, 配合累充, 拉升大超R付费额度 |