

渠道分析

讲师：萨缪尔 Samuel



萨缪尔老师

网易数据分析教研负责人

前盛大游戏战略规划总监、前腾讯游戏商业智能中心Leader

上海交通大学高金硕士、《哈佛管理导师》外部导师

- 知乎大V：「萨缪尔」主要聚集与商业分析、行业与战略分析、Python数据分析等
- BAT互联网巨头商业洞察分析 & 咨询公司战略咨询背景
- 擅长行业趋势研究和战略管理咨询工具，为20多家上市公司提供战略发展决策建议

课程

亮点

1

游戏价值链

2

渠道分析的内容

3

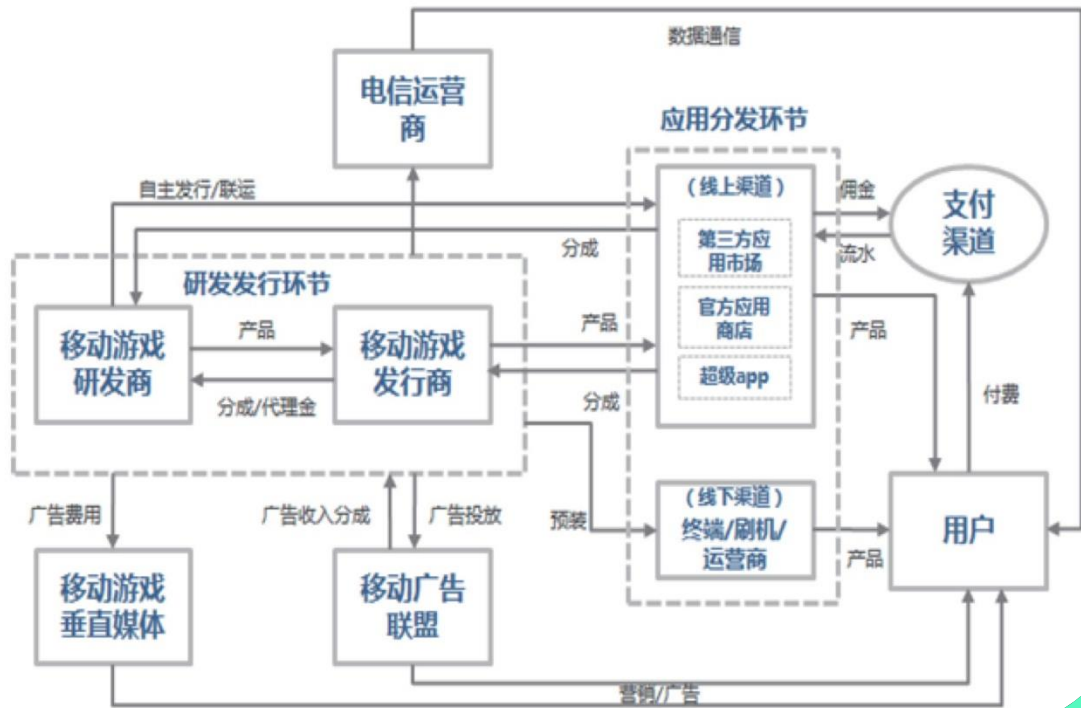
案例&说明

游戏价值链

1

游戏价值链

从产业链来看，应用分发渠道拥有海量的用户资源，将在整个移动游戏产业链中占据主导地位



	研发商	渠道商	备注
腾讯	30%	40%	月收入50万作为分界点，超过按照5:5分成，成本包括25%的Q币支付通道成本，3%的腾讯云服务成本，以及广点通等渠道费用
百度	70%	30%	月收入50万作为分界点，超过按照5:6分成，渠道费从2013年的10%下调至5%，税费暂定为3.36%
手机应用商店	70%	30%	对月流水在50-100万元之间的游戏，应用商店每月将赠送价值10万元的广告资源；对月流水达到100万以上的游戏，应用商店每月将赠送价值30万元的广告资源
UC	50%	50%	
蜗牛	70%	30%	

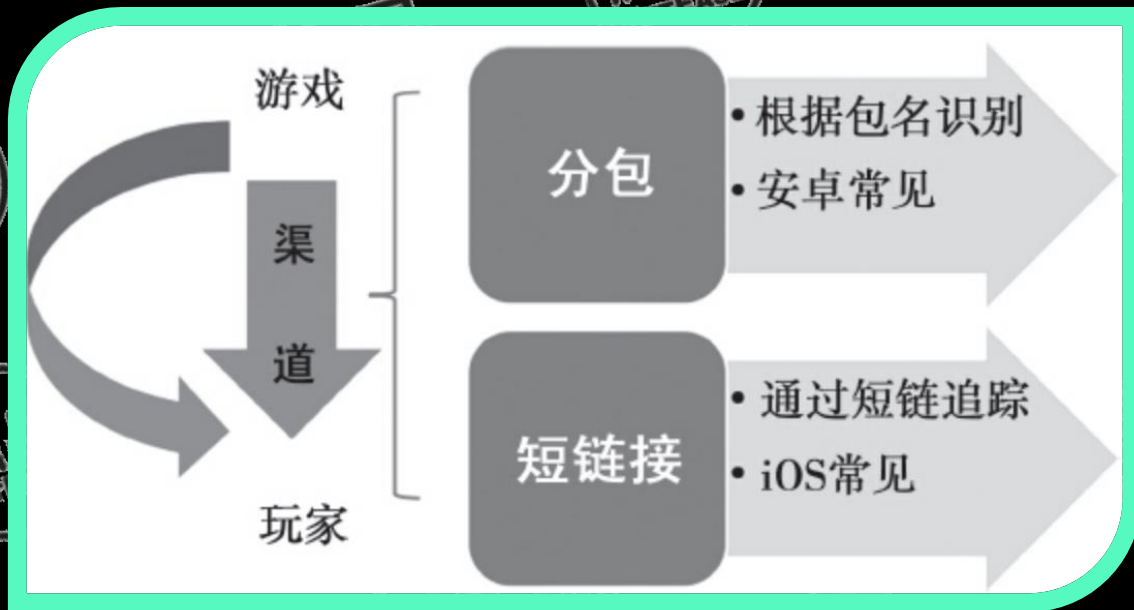
注：以上均已游戏联运作为分成参考

渠道分析的内容



游戏渠道

游戏渠道是移动游戏产业链的重要一环，占到整个游戏30%以上的收益



- **分包追踪类**常见于安卓系统，指对于不同的渠道使用不同的包名加以区分。
- **短链接追踪类**常见于iOS，指对于AppStore的产品而言，推广方式常常是广告链接的形式，最终的下载渠道都是AppStore。在这种情况下，无法判断用户是由哪个广告引入的，因此对用户单击广告链接的行为进行追踪，将广告链接作为渠道来对待。

渠道数据分析的三个维度

- **收入维度：**分析渠道的盈利能力情况也是企业最关心的部分，收入（玩家充值的金钱数）、付费人数（付费玩家的数量）、付费率（付费玩家数所占活跃玩家数的比例）、ARPU&ARPPU（每个活跃玩家收入和每个付费玩家收入）
- **质量维度：**分析主要集中在玩家参与游戏的情况指标，主要指标有：平均日活跃、平均次日留存率、首周付费率
- **数量维度：**衡量用户获取能力的关键所在，数量分析揭示的也是渠道用户的获取能力，可以反映出用户对渠道的黏性和忠诚度，主要衡量指标有：安装量（以独立设备为单位，衡量有多少设备安装了游戏）、注册量（以玩家的账号为单位，衡量有多少玩家注册了账号）、注册转化率（用注册量除以安装量，衡量玩家从安装到注册的转化率情况）、渠道份额（衡量渠道对于游戏新增注册玩家的占比情况直接反映渠道带入玩家数量的能力）

实战案例： 渠道分析及滑珠图



课程总结

1

从产业链来看，应用分发渠道拥有海量的用户资源，将在整个移动游戏产业链中占据主导地位

2

游戏渠道是移动游戏产业链的重要一环，占到整个游戏30%以上的收益

3

渠道数据分析的三个维度：收入维度、质量维度、数量维度