

纯流量生意怎么玩？有的公司靠这种方式一年做到几个亿利润。

原创 我是哥飞 哥飞 2023-07-22 08:00:26 广东

哥飞看到一个广告，主打高清实景足不出户看家乡街景，好奇这个App怎么赚钱，我就点击广告下载了。

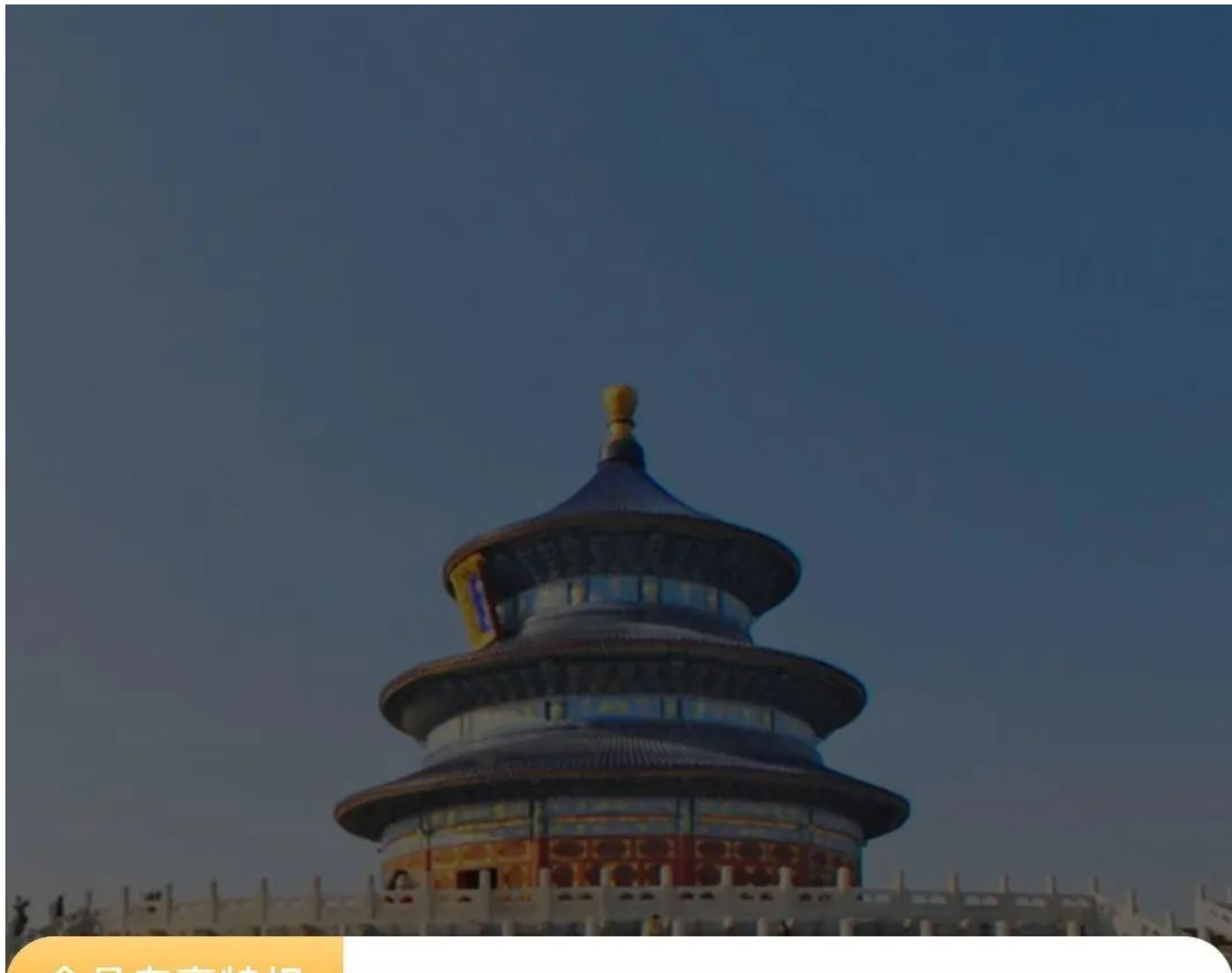




安装后，点击任何界面，都提示需要先微信登录后才能使用，绝口不提要收费。

这一步会下载的估计都会微信授权登录。那么激活到注册的转化率就会很高，假设80%。





会员专享特权

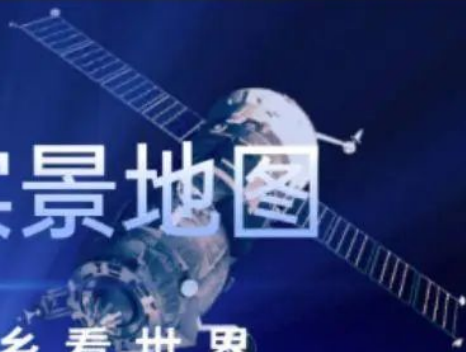


北斗卫星实景地图

/// 足不出户观世界风光 ///

北斗卫星实景地图

足不出户看家乡看世界



立即开通

即刻 @哥飞

登录后，进去任何详情页，都会要求弹出一个浮层提示VIP会员才可以使用。



👑 套餐推荐 👑

季会员

¥ 98

¥108

15%用户购买

年会员

¥ 168

¥198

32%用户购买

永久会员

¥ 198

¥268

53%用户购买

 微信支付

 支付宝支付

立即开通



点击后就进去了会员开通界面，最低98元开通季会员，中间档168元开通年会员，最高198元开通永久会员。

用户要么不付费，会付费的，最有可能选择198元，按照平均150元每个付费用户计算。

假设曝光到点击下载转化率是千分之一，下载到注册转化率80%，注册到付费转化率10%，则要产生1个付费，需要有10个注册，需要12.5个下载，需要12.5千个曝光。

用150元除以12.5得到12，也就是说，如果所有用户只付费一次的话，广告千次曝光费是12元则刚好回本，小于12元才能赚钱。

而如果优化广告素材，让曝光到点击下载转化率提升到千分之二，则千次曝光费用24元刚好回本。

有人就问了，你说注册到付费转化率是10%，会不会太高了？

那么这里其实就需要知道，现在的投放都是数据驱动的。

数据不达标不会继续花钱买量的，所以真实数据一定比我举例的数据更好。

那么怎么实现数据驱动呢？

通过来源归因就可以实现实现精细化数据驱动，下面我们以巨量引擎为例来说明。

广告行业有句话说，我知道有一半的广告费被浪费了，但我不知道浪费在哪里。

通过来源归因，就可以知道每一分钱广告费花在哪里，带来了多少效果，自然也知道浪费在哪里了。

以字节跳动旗下广告平台巨量引擎为例，广告主按照巨量的文档实现点击接收接口。广告优化师创建广告时填入点击接收链接。

当用户点击广告时，巨量会把用户IP、手机型号、手机设备号、手机UA、广告账户ID、广告组ID、广告计划ID、广告创意ID、广告投放位置等信息通过点击接收接口发送给广告主。

用户下载App，安装注册后，App会上报用户IP、手机型号、手机设备号、用户登录账号到后台。

App后台拿这些信息去点击数据里查找对应的点击，找到后，就知道每一个用户，什么时候点击哪个广告位的哪个广告进来的。

所有用户都归因后，就可以按照各种条件去分组统计汇总数据，进而分析总结。

如按照广告创意ID分组，就可以找出效果最好的创意。如按照投放人员分组，就知道哪个广告优化师投得好。

对于效果不好的广告计划及时关停，对于效果好的广告计划加大预算。及时止损，就不会浪费太多广告费。

所以归因之后，可以说，我知道有多少的广告费浪费掉了，并且也知道浪费在哪里了。

归因之后，我们就可以把用户深度转化数据回传给巨量引擎。

举例，假如我们的广告投放目标是付费率10%，则在巨量引擎创建广告时就要选择按照付费率优化。

每一个用户注册进来，我们上报一次注册行为事件给巨量引擎。

每当有新用户付费时，我们也上报一次付费事件给巨量引擎。

那么巨量引擎就会去根据我们上报的数据来计算一个模型，判断哪些用户更可能在我们的产品里付费，哪些用户不会付费。

之后有用户在刷抖音时，巨量引擎就会把每一次广告曝光都显示合理的广告。

如果一个用户的特征很符合我们标品的付费用户特征，那么就很有可能能够看到我们的产品广告。

而另一个不太可能在我们标品付费的用户，巨量就会显示另一个标品广告。

巨量引擎通过这种方式，把每一次广告曝光都进行了利益最大化的利用。

对于我们来说也有好处，可以精准的找到我们产品的付费用户。那么自然就可以让花出去的广告费尽可能的不浪费。

那么具体如何做到精准用户归因呢？

欢迎加哥飞付费社群，哥飞会在社群里给大家详细解答。

这个付费社群从7月2日开始启动，到现在20天了，大家满意度如何，可以看看群友们的发言。



周二 18:33



剑哥哥

飞哥拆分的很好 就是先定小目标
实现一个 然后想办法复制规模化

Console.log(): 听起来好像很容易, 实际做起来会有难度, 但当你做到了之后, ...

7月15日 晚上21:53



AUDI

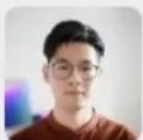
受飞哥的这几天启发, 我应该还会
做一个新的, 应用下思路

期待你的报喜



AUDI: 受飞哥的这几天启发, 我应该还会
做一个新的, 应用下思路

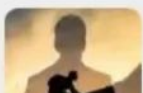
7月15日 晚上19:18



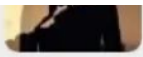
不懂技术只会抄

全靠飞哥经验分享

7月13日 晚上22:54



华子



有飞哥的思路，加上自身的牛逼的技术，产品秒秒钟落地 🤝

7月11日 晚上20:23



Banbri

今天飞哥发的有点多，回去得消化消化

7月13日 晚上22:40



Aladdin

对，所以飞哥群里的消息，不能错过，都是老值钱了

7月10日 上午10:02



Banbri

飞哥的 SEO 可以弄个合集了

7月9日 上午09:26



Zen 曾宇

飞哥牛逼

Console.log(): 我给大家打个样

7月9日 凌晨00:52



不懂技术只会抄

又学到了，大道至简。这几天跟上飞哥做单页网站，已经开始有搜索流量了

Console.log(): adsense.pdf



Aladdin

这个学生很优秀

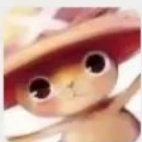
赖嘉伟Gary：又学到了，大道至简。这几天跟上飞哥做单页网站，已经开始有搜...



张琪灵总

我也想做单页🐱

7月7日 上午09:04



阿萌-生物学博士在读

飞哥考虑出 SEO 的教程或者课程吗

Console.log(): 这个站就当做是一次我的 SEO理论知识是否还有效的检验。

7月4日 上午08:20



Banbri

飞哥的每一句都值得深入思考 🤔

目前社群定价666元一年，主要聊技术、产品、营销、推广、出海、付费流量、免费流量等方向。如果感兴趣，请加哥飞微信 [qiayue](#) 咨询。

即使不加付费群，也可以加哥飞微信交流。



Console.log()

广东 深圳



扫一扫上面的二维码图案，加我为朋友。