

0:16 | 5.1K/s

HD HD 46

主要 推广



Swisse海外自营

6月7日 1

【Swisse海外自营】618狂欢，维生素189起，下单赢戴森、百元E卡！入会领20券...



网商银行

6月5日 1

【网商银行】你可以一键申请更高额度，不使用不收费，随借随还，按日计息，打开...



10691088310

6月3日 1

【何思云官方旗舰店】榴莲冰粽面世了，顺丰冷链包邮到家，来 下一单吧 [http...](#)



幸福西饼

6月1日 1

【幸福西饼】您的专属福利即将到期！69.9元抢爆款下午茶，严选动物奶油，更多6.1...



10683625120274505456 5月31日 1

【云鲸旗舰店】13小鲸灵付定享711元大礼

包，6期免息！全店满送，最多可送¥300...



10683125154714

5月31日 1

【京东】31号晚8点健康器械前5小时开抢，
每满300减50，更享60元券，点击 3.cn/1...



京东

5月31日 1

【京东】31号晚8点健康器械前5小时开抢，
每满300减50，更享60元券，点击 3.cn/1...



阿里云

5月31日 1

【阿里云】2023阿里云峰会—企业上云与
飞天云上创新分论坛，6月1日在广州举办...



先说结论，简化模型后，营销短信可以是一个投3500元回5600元赚2100元的付费流量生意。

因为一些政策原因，现在垃圾营销短信少了好多。往年可不一样，几乎可以说是短信轰炸。

发短信是要钱的，也没几个人看短信，为啥还有这么多人发呢？我们算算转化率就知道了。

发营销短信有两种计费方式，一种是按提交的手机号码数量计费，每个手机号码N分钱。

一种是按到达短信数量收费，每个到达量M分钱。

提交100个号码，扣除空号、回复了TD的、暂时无信号的、黑名单里的等各种情况，一般能真正发到手机里的有70个左右，也就是到达率70%。

假设M是5，到达率按70%算，那么提交10万个号码最终发出去7万条短信，费用是3500元。

7万条短信里，能被看到，并且点击短信里链接的不多，有可能是千分之五，那么链接对应落地页就会被打开350次。

可以计算出落地页打开成本是10元。

所以落地页的设计，文案，引导行动按钮就很重要了，多提升1%的注册率，就能多赚钱。

以推广游戏来说，假如看了落地页的人有40%（实际没这么高，为了计算方便按40%计算）最后下载并注册了游戏账号，那么就带来了140个注册用户。

假设这款游戏平均每个注册用户终身价值(LTV)是25元，则140个注册用户最终产出3500元，刚好回本。

假设LTV是40元，则最终产出5600元，可以赚2100元。

同样的，你会发现，我上面用了很多假设数据来计算，如果能够降低短信发送成本，如果能够提高转化率，如果能够提高LTV，是不是就能赚得更多了？

这就是为啥很多传奇游戏营销短信的原因，因为传奇游戏的短信打开率高，付费能力强，LTV高。