

第二幣別活動合理性評估

商業研究部 | Business Analytics



向上國際

Xiang Shang Games

圍繞目標群體規模和目標群體價值進行驗證

01 驗證目標群體規模是否足夠大 總數是多少？是否因機制流失？

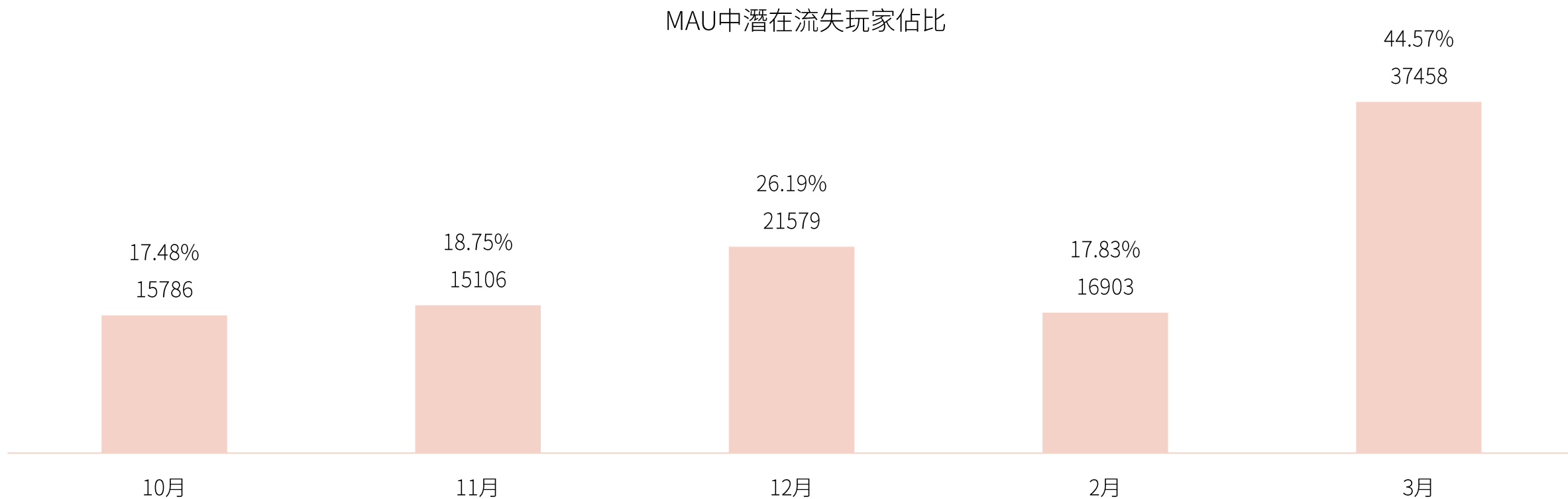
- 潛在流失玩家基數
- 因機制導致的潛在流失玩家人數

02 驗證目標群體價值是否值得做 生命週期多長？儲值貢獻多高？

- 潛在流失玩家生命週期分佈
- 潛在流失玩家儲值及年度貢獻分析

潛在流失玩家數量較多，平均每月保持在月活人數*20%左右

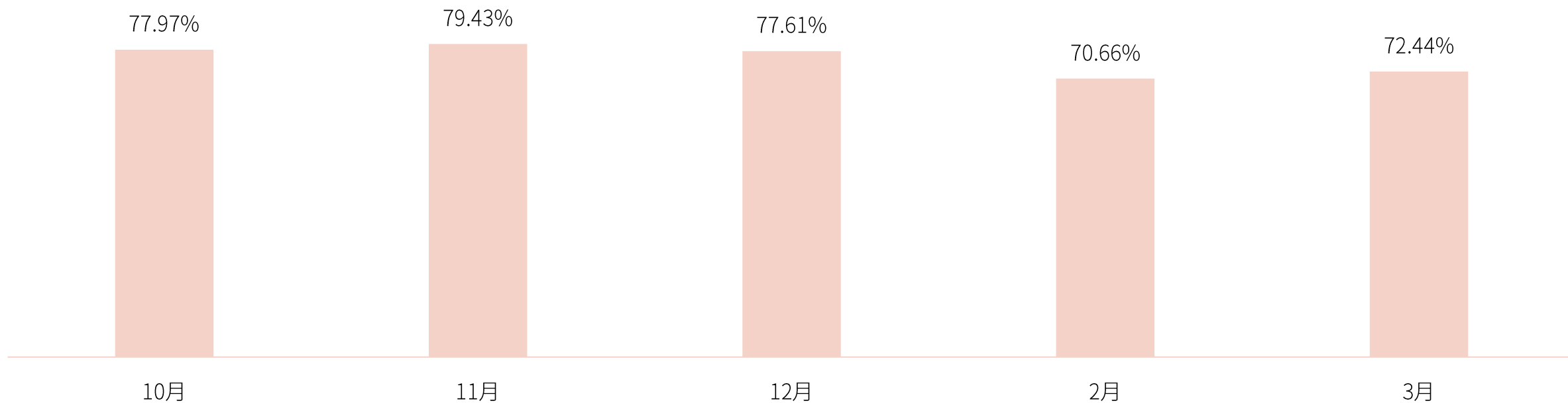
- 3月份潛在流失玩家數環比增加121%，需要進一步排查是否取數異常；若數據無誤，需進一步確定原因



潛在流失玩家群體中超過70%因老幣不足無法押注導致流失

- 通過分位數確認75%的潛在流失玩家的殘點少於198點，因此當殘點低於198點且次月無押注玩家即判定為因老幣不足而流失的玩家，簡稱機制型潛在流失玩家
- 機制型潛在流失玩家規模較大，在每月潛在流失玩家群體中佔比超過70%

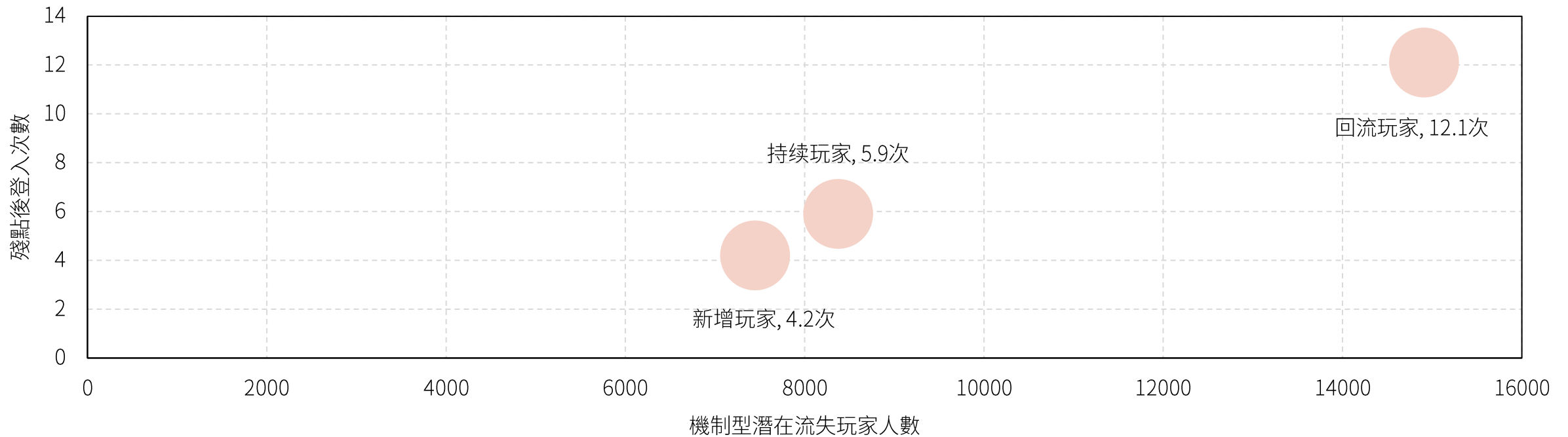
机制型潜在流失玩家占比



機制型潛在流失玩家玩遊戲慾望較高，留存意願較強烈

- 機制型潛在流失玩家留存意願較為強烈，殘點後依然保有登錄習慣，並非真正意義的流失，通過活動/機制挽留成功率相對較高
- 其中，回流玩家人數和殘點後登入次數兩倍於新增玩家或持續玩家，挽留價值和挽留成功率相對較高，最值得重視

機制型潛在流失玩家分佈及殘點後登入次數



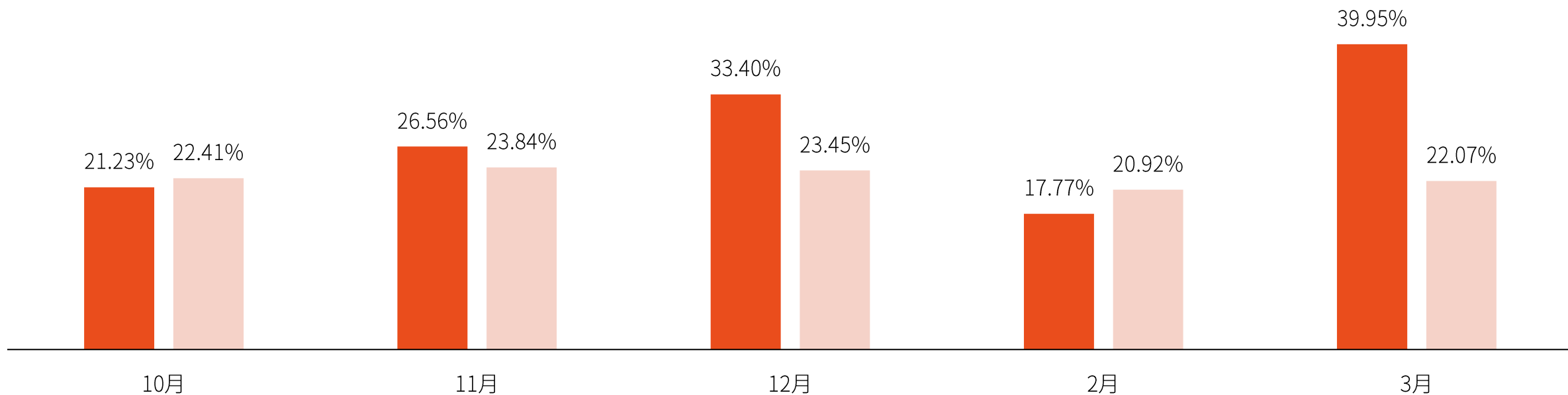


機制型潛在流失玩家的儲值能力和儲值意願要高於全站平均水平

- 僅10月-12月，機制型潛在流失玩家貢獻的儲值金額佔2020年全年全站儲值金額的9%
- 機制型潛在流失玩家Pay Rate整體上高於全站玩家Total Pay Rate，一定程度反映出機制型潛在流失玩家在單位時間內的付費意願比較高

Pay Rate：機制型潛在流失玩家 vs. 全站玩家

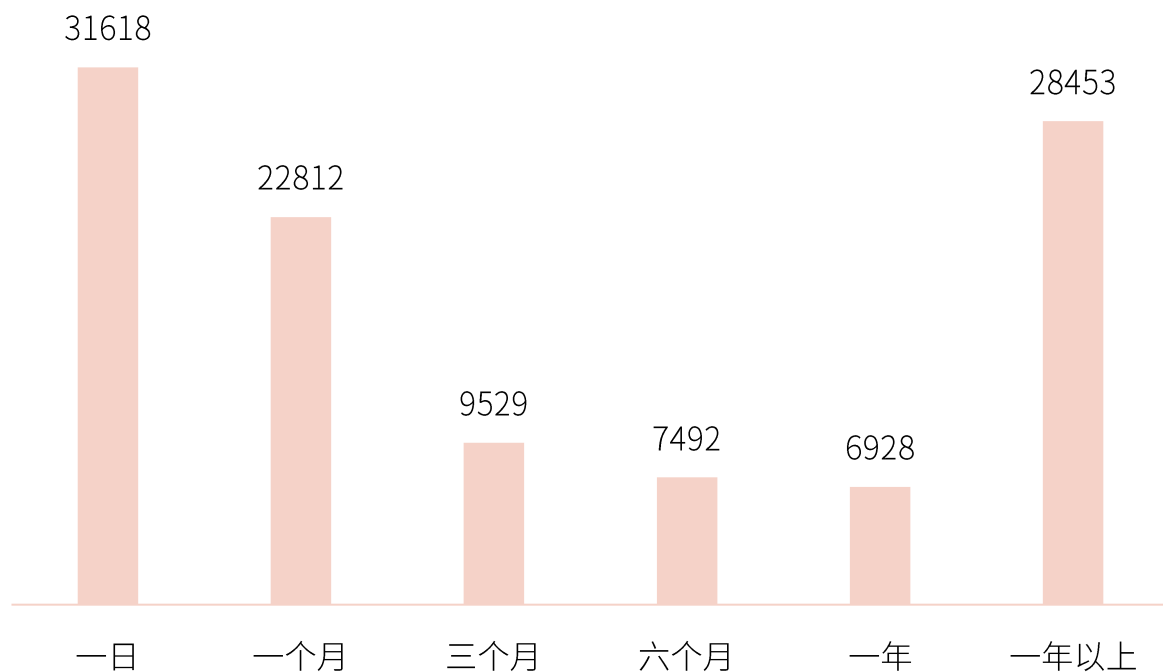
■ 机制型潜在流失玩家 ■ 全站玩家



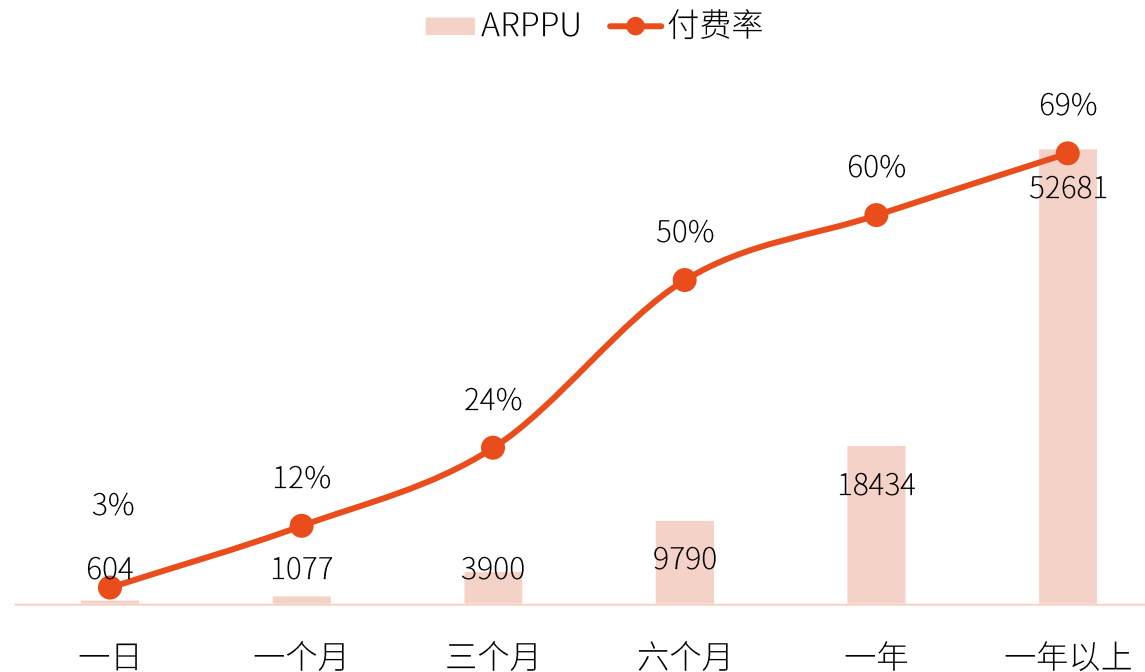
延長生命週期可能提高機制型潛在流失玩家的再付費概率

- 機制型潛在流失玩家人數集中於一個月以內，並且隨生命週期增長而減少，說明該用戶群的生命週期存在較大提升空間
- 機制型潛在流失玩家的付費價值隨生命週期增長而逐漸提高，所以延長生命週期是提高用戶價值的合理方向

生命週期人數呈現偏態分佈



生命週期價值呈現遞增態勢



01 機制型潛在流失玩家規模較大，有足夠玩家人數可供挽留

- 潛在流失玩家數量較多，平均每月保持在月活人數*20%左右
- 潛在流失玩家群體中超過70%因老幣不足無法押注導致流失

02 機制型潛在流失玩家價值較高，存在較大投入回報空間

- 機制型潛在流失玩家玩遊戲慾望較高，留存意願較強烈
- 機制型潛在流失玩家的儲值能力和儲值意願要高於全站平均水平
- 延長生命週期可能提高機制型潛在流失玩家的再付費概率

Stage One - 「第二幣別」是否能夠挽留玩家？

- 評估指標：機制型潛在流失玩家的生命週期長度

Stage Two – 被挽留的玩家是否貢獻儲值？

- 評估指標：機制型潛在流失玩家儲值金額、Pay Rate和ARPPU



「第二幣別」 評價指標

一級指標	生命週期值			機制型潛在玩家（即殘點玩家）儲值金額		
二級指標	殘點玩家平均登入次數	有效登入天數	次月留存率	滲透率	pay rate	ARPPU
三級指標	N/A			新增玩家滲透率 殘點玩家滲透率	新增玩家pay rate 殘點玩家pay rate	新增玩家ARPPU 殘點玩家ARPPU
次要指標	DAU, DAU/MAU, 多次復購玩家數, 二次復購玩家數					



Thank You