



成功案例

提升全球应用安装量，实现盈利

这家移动应用开发商使用 Facebook 广告面向全球受众推广产品，然后使用 Audience Network 投放应用内广告，实现应用月收入超 2 倍的佳绩。

超过
3,500 万次

2015 年第 4 季度，
超过 3,500 万次的应用
安装量来自 Facebook

20%

与其他渠道相比，
从 Facebook 获得的
新用户对应用的使用
率高出 20%

2 倍

与 Audience
Network 合作后，
应用内广告月收入
增加 2 倍

品牌故事

提高智能手机使用效率

LionMobi 致力于开发免费的移动应用，帮助人们获得更流畅、效率更高的智能手机使用体验。截至 2016 年 4 月，公司两款旗舰应用 Power Clean 和 Power Battery 在全球共拥有 1 亿多用户。

Suggested App



Power Clean - Optimize Cleaner
Sponsored

Clean it up with Power Clean! Make your phone faster.
Download it today!



Make Your Phone Cool!

Get it on Google Play

Install Now

7.9K Likes 98 Comments

Like Comment Share

品牌目标

面向全球受众营销

LionMobi 希望提升全球优质用户（有可能进行应用内消费的用户）的应用安装量，同时压低单次安装费用。

Suggested App



Power Clean - Optimize Cleaner
Sponsored

Clean it up with Power Clean! Make your phone faster.
Download it today!



Make Your Phone Cool!

Get it on Google Play

Install Now

6.9K Likes 67 Comments

Like Comment Share

“Facebook 是 LionMobi 最关键的合作伙伴之一。Facebook 的应用生态环境对我们而言至关重要。在短时间内，Facebook 就帮助我们获得了数百万使用率高的忠诚用户，让我们能持续稳定地实现应用盈利。”

游涛, LionMobi 首席运营官

解决方案

不仅着眼安装量，更追求应用盈利

在使用 Facebook 开发者平台打造出自己的应用后，LionMobi 便开始投放移动应用安装广告来增加用户人数。公司采用了一系列定位工具覆盖最适当的受众，面向主要国际市场中的人群投放广告，包括美国、英国、加拿大、澳大利亚、法国、德国、西班牙、印度和印度尼西亚。此外，他们还根据用户的年龄、性别、移动设备类型和移动操作系统对用户进行细分，并在目标受众中排除已经安装应用的用户，侧重覆盖新用户，从而让营销活动更具成本效益。

而且，LionMobi 还与 Audience Network 合作，采用一系列灵活多样的原生和横幅格式广告，在自己的应用内展示来自 Facebook 的广告。通过解读 Audience Network 产生的成效，公司对客户有了更深入的了解，并相应地调整目标，将广告花费回报纳入目标范畴。同时，公司更注重应用用户的终身价值，而不只是关注获取用户的最初成本。

LionMobi 了解到了哪些营销方法效果最好，哪些国家和地区能带来最可观的利润回报，然后为这些市场划拨更多广告预算。营销活动结束后，这家应用开发商将部分收益再投资，用于投放更多 Facebook 广告。

品牌创意

收获丰硕成果

从开发者平台和 Audience Network 到精准的定位功能，Facebook 为 LionMobi 提供了一整套营销和盈利解决方案，帮助公司构建活跃用户群体，并通过应用盈利实现增收。

LionMobi 的营销活动取得了如下成效：

- 2015 年第 4 季度，超过 3,500 万次的安装量来自 Facebook（占同期所有新安装量的 70%）
- 与从其他渠道获得的用户相比，从 Facebook 获得的新用户对应用的使用率高出 20%
- 与 Audience Network 合作后，应用内广告月收入增加 2 倍

