**巧用数据工具破译内容新风，实现快音量效双增**

**广 告 主**：快音

**所属行业**：工具/影音

**执行时间**：2022.07.01-09.30

**参选类别**：效果营销类

**营销背景**

项目投放挑战：

1. 快音如何在工具行业的广告卷局中突围，打破用户的广告疲软状态，刺激ctr实现增长；
2. 在素材竞争激烈的环境中，如何突破素材同质化及产能困境，通过素材量拉动增长。

**营销目标**

1. 控制激活成本，提高留存率，尤其是三日留存率&七日留存率；
2. 工具行业素材同质化问题日益突显，亟需输出具有创新性且提效的素材，杀出重围。

**策略与创意**

**创意破局-利用大数据，素材投其所好**

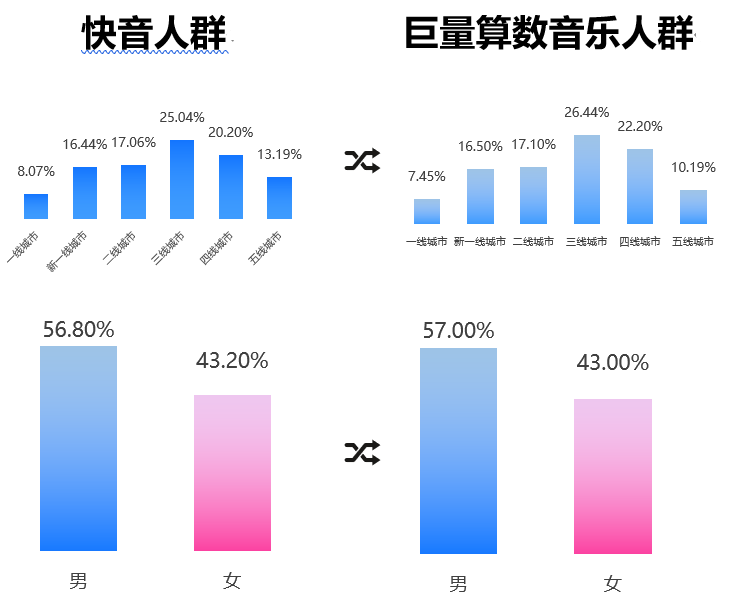
依靠音乐类App歌曲排行大数据定位用户兴趣。



经过分析各头部音乐类APP，我们发现：

* 经典老歌翻唱类音乐热度飙升；
* 网络热曲播放率高&评论更丰富；
* 榜单歌曲与抖音热度相关。

利用巨量算数#音乐话题#精准捕抓热门音乐内容，发现巨量算数的#音乐话题#人群与快音app人群相似度**高达90%**。



利用抖音官方小工具，发现巨量算数音乐人群&快音人群的素材具有以下重合点：

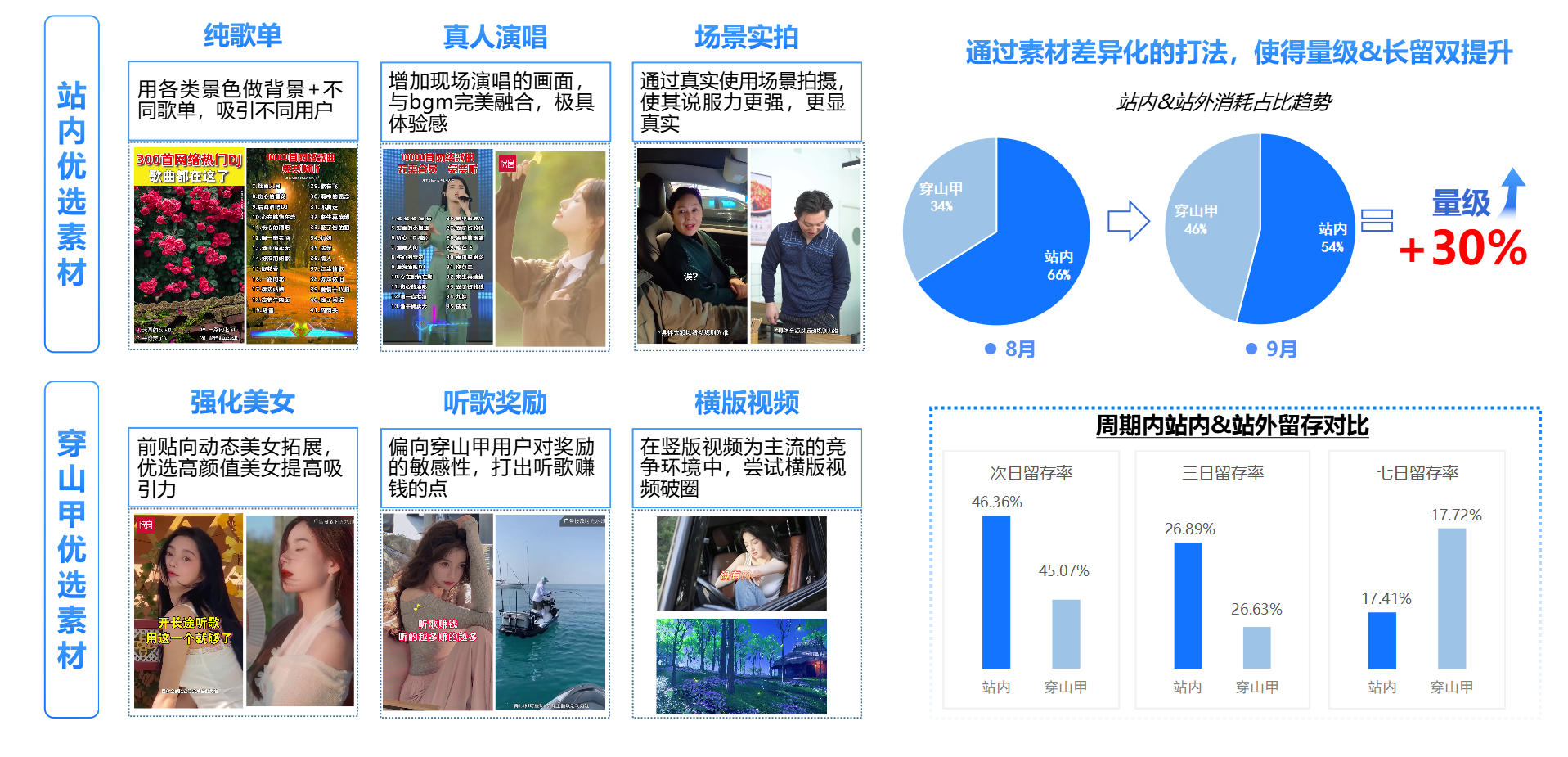
* 户外背景+原生歌唱环境；
* 真人演唱舞台风；
* 风格背景+歌曲/盘点。

通过头部音乐app，以及巨量算数等第三方平台的数据支持，为素材多样化提供了方向借鉴。

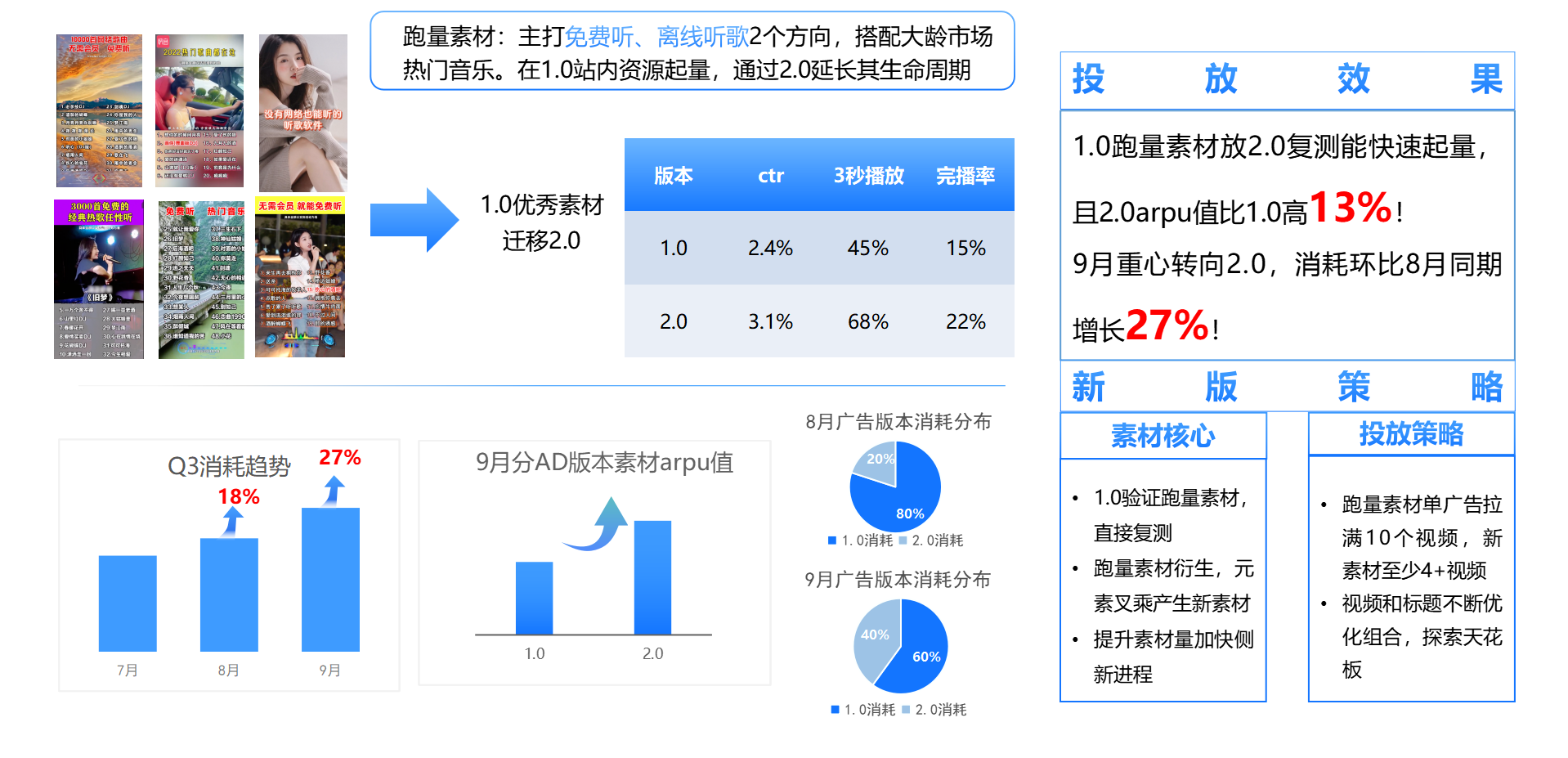
实践结论：通过大数据捕捉大众音乐喜好，结合产出素材，有效地提高素材的ctr、3秒播放率、arpu值。巨量算数的创意维度延伸方法论，同样可适用于电商、社交、教育等多行业。

**执行过程/媒体表现**

1. **投放破局-站内站外投放策略**



1. **2.0破局-善用跑量素材，助力2.0投放，效果Up!Up!Up!**



**营销效果与市场反馈**

1. 消耗量级提升30%；
2. 有效素材量级提升85%；
3. 素材arpu值提升13%；
4. 七日留存率同比增长17.8%。