

【ASA×七猫免费小说】稳固流量·真效增长

- **品牌名称：**七猫免费小说
- **所属行业：**小说阅读
- **执行时间：**2024.02-12
- **参选类别：**效果营销类

中国小说阅读行业进入存量市场 增速放缓 竞争激烈

行业 视角

- 2024年阅读市场规模达404.3亿元，用户基数接近饱和点，市场增速放缓
- 众多小说APP纷纷涌现，市场竞争愈发激烈，流量池红利更为分散
- 七猫作为行业领军者，在行业增速放缓、竞争加剧的背景下，同样面临获客难的挑战

用户 视角

- 随着短剧兴起，便捷性和即时满足感影响了用户的娱乐习惯，用户注意力不断被分散
- 在线阅读同质化竞争严重，内容价值被放大，爆品内容形成优势

目标一

**提升七猫用户规模
使七猫App内容更直接精准
地触达潜在用户**

目标二

**巩固七猫竞争优势，利用爆
品网文内容汇聚高质量人群**

【营销策略】

“人群策略×内容策略×提效策略”共同驱动七猫免费小说增量提效

1

人群策略

通过关键词精细化布局
形成用户心智占领

探索TA人群兴趣需求
最大范围触达有兴趣的泛人群

2

内容策略

搜索前→中→后全链路抢占
高效攻坚用户

“用户×内容”共振
形成有效双向匹配

3

提效策略

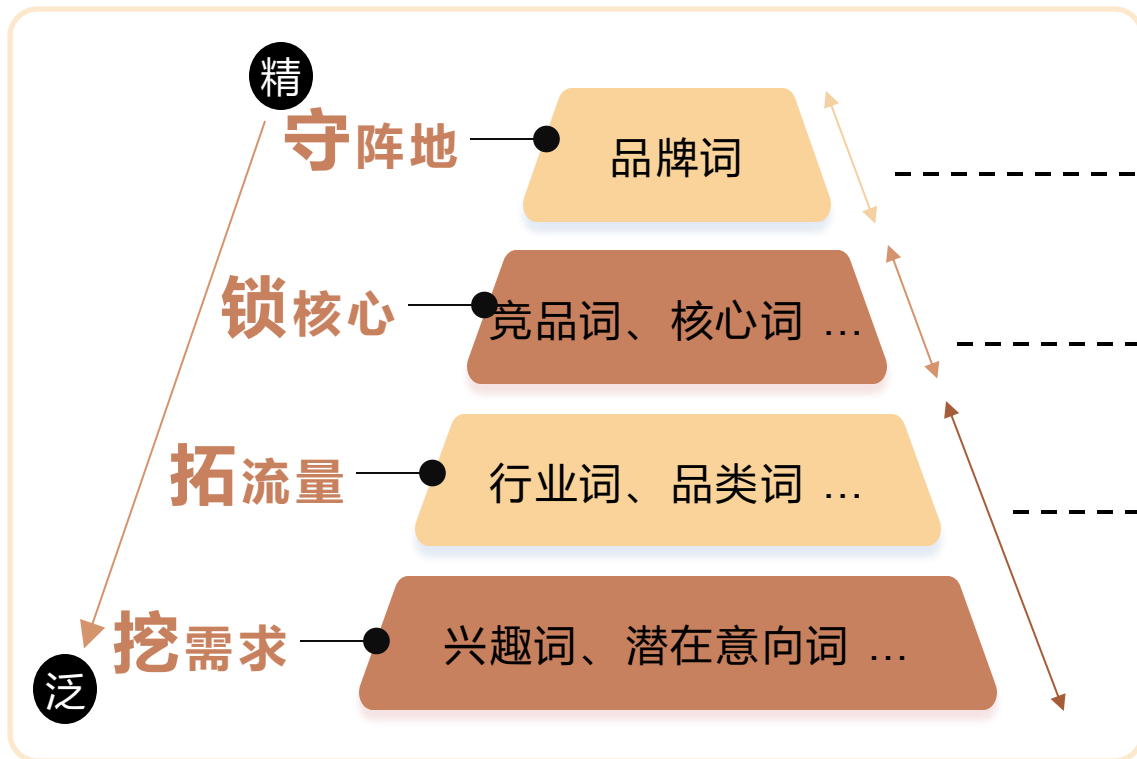
“匹配模式+竞价逻辑”组合
降本增效

前后端数据互通
实现ROI最大化

【执行1：人群策略】

通过关键词精细化拓展，形成用户心智占领

Step1：根据词性，排兵布阵



Step2：梳理矩阵，精准施策

守住品牌阵地，随时随地，首屏可见



精准触达高意向用户
防止竞品截流

紧收口

锁住“精搜”人群，占领用户心智高地

小说

免费小说

番茄小说

晋江小说

深耕耘

广撒网

拓展高价值兴趣词、小流量长尾词

竞价成本低

阶梯差异竞价

定期淘汰低效词

稳定流量和转化

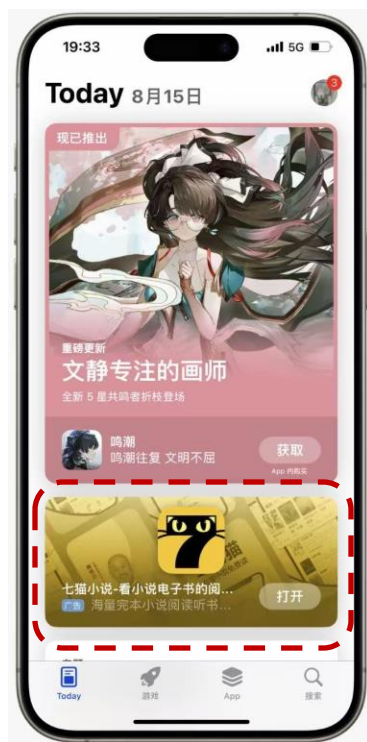
【执行1：人群策略】

探索TA人群兴趣需求，分层触达，最大范围触达有兴趣的泛人群



【执行2：内容策略】

“搜索前 → 搜索中 → 搜索后” 布局搜索链路，高效攻坚用户



Today标签页

搜索前

醒目黄金位

强势引导



搜索标签页

搜索中

拦截竞品

更多下载



搜索结果页

搜索后

霸屏吸睛

精准获取

严防竞品

【执行2：内容策略】

“用户×内容”共振，形成有效双向匹配

多场景/卖点呈现
吸引**特定用户**群体

“关键词×内容”**定制展示**
有效承接用户

卖点

人群

内容

读

听

看



小说



听书



短剧

CTR

+20%

CVR

+25%

拓展用户群
除小说群体外
增加短剧/听书群体

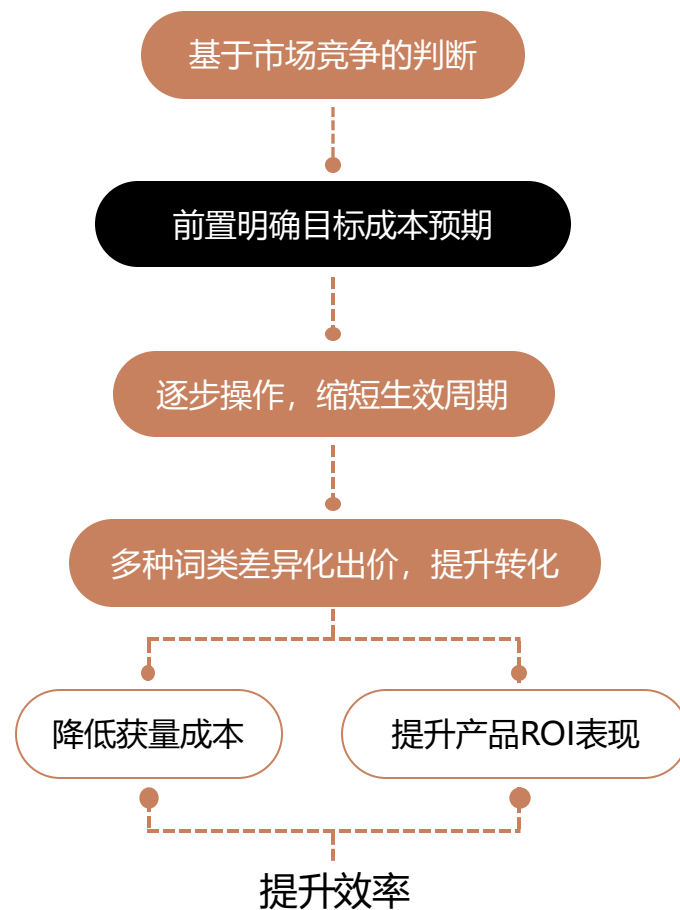
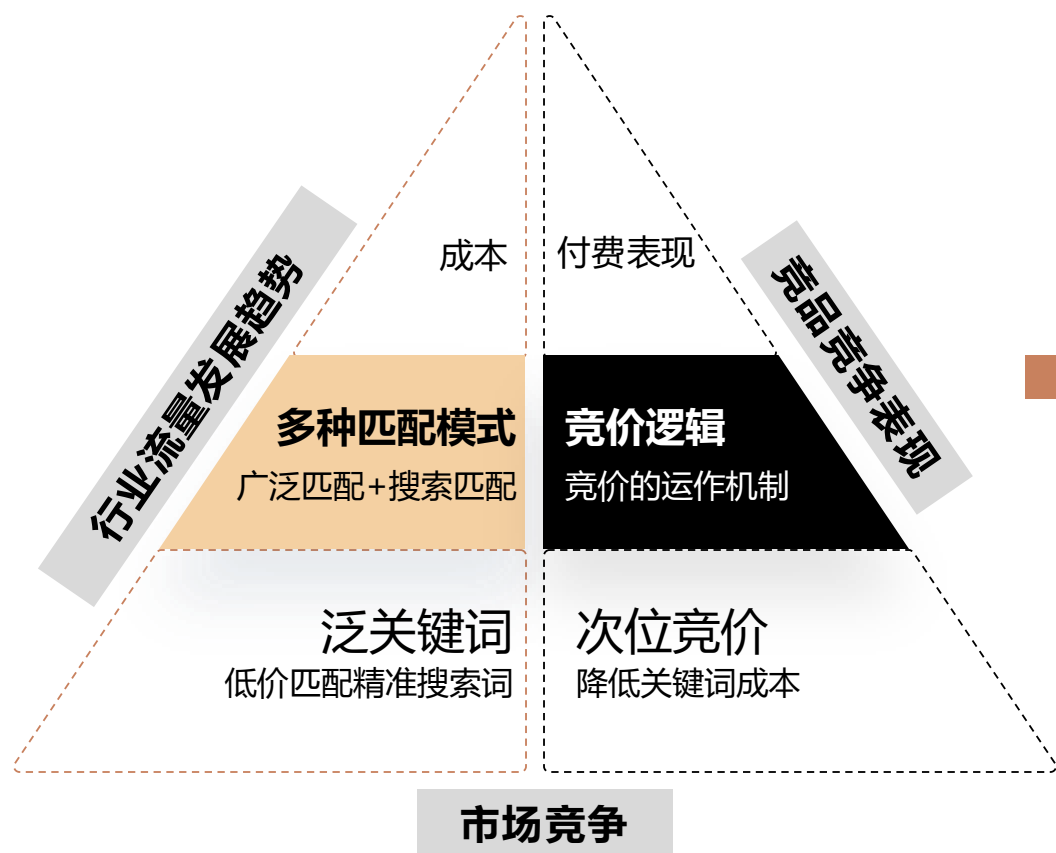
实现千人千面
不同群体不同展示
提升转化率

预防用户流失
刺激用户兴趣点
唤醒需求

结果页独占
最大化释放七猫内容
催化用户决策

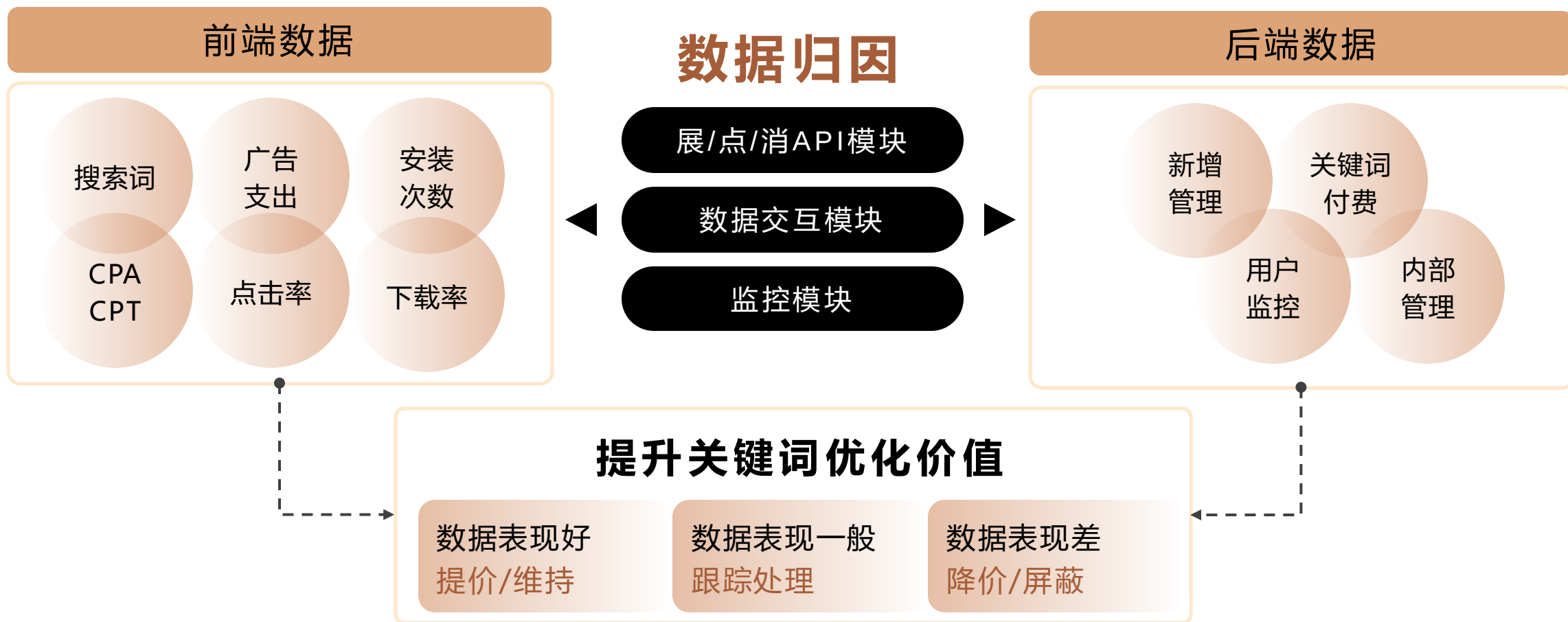
【执行3：提效策略】

匹配模式+竞价逻辑组合降本增效



【执行3：提效策略】

前后端数据互通，实现ROI最大化



【营销效果】

拉新量

30%

拉新获量环比提升

拉新成本

49%

拉新成本较市场均值低

ROI

20%

投资回报率环比提升