

客户案例：莉莉丝游戏



专业、高效、及时的
服务使Adjust从竞
争对手中脱颖而出



当今，越来越多的人喜欢通过玩游戏来打发业余时间。全球范围内，不管是游戏的下载量还是会话时长都在持续刷新记录，而如何在白热化的竞争中抓住机遇，找到并留住带来价值的高质量用户，是众多游戏开发商关注的首要议题。作为中国首屈一指的游戏开发与发行商，莉莉丝游戏从2016年开始与Adjust建立合作，借助Adjust提供的精准数据监测和高效服务，不断加深对用户的理解，提高营销推广活动效率，在国内外游戏市场上屡创佳绩。

为何选择Adjust

2016年，莉莉丝根据自身需求针对多家移动监测提供商进行了试用，最终，Adjust通过重重考验，从众多对手中脱颖而出，其原因主要有以下几点：

数据精准、全面：

相较于其他MMP，Adjust的数据准确性高，且用户可以更轻松便捷地跟踪所有渠道数据，实时掌握营销活动进展。

安全性高：

Adjust运营自己的服务器，在数据的保密和存储方面有着世界上最严格的标准，让营销人员开展推广活动的同时远离数据泄漏的隐患。

反馈及时：

Adjust的客户支持团队遍布世界各地，能随时为客户提供反馈和协助。





借助多触点解决方案,了解完整用户旅程

很多情况下,用户转化前后会与推广活动进行多次交互,而全面掌握所有触点信息,是筛选优质渠道,提高转化率和用户生命周期价值的基础。Adjust多触点解决方案能提供转化前后的无限触点数据,这在莉莉丝的营销推广中起到了重要作用。

例如,在一次推广活动中,莉莉丝的营销人员发现某渠道的转化率远低于正常水平。在排除了素材等其他因素后,莉莉丝通过Adjust查阅了用户的全部触点数据,最终发现,该渠道报告的很多用户在点击相应广告前已经通过另一渠道安装了应用,这说明两个渠道的流量池重合度很高。在这种情况下,同时在两个渠道投入预算是不明智的,因此,莉莉丝暂停了其中一个渠道的推广,提高了预算使用效率。

对比内部BI与Adjust收入数据,识别异常渠道

为达到更细的数据颗粒度,莉莉丝在公司内部建立了完善的BI系统,而Adjust的数据则起到了比照的作用。当BI系统数据和Adjust的报告出现较大差异时,莉莉丝的营销人员就会展开调查,了解是否有渠道引入了大量作弊流量,或者有用户在支付过程中遇到了障碍。

金牌客户经理

在移动营销领域,时间就是金钱。Adjust为每位客户指定专属客户经理,保证客户的需求和疑问都能在第一时间被妥善处理。此外,Adjust支持团队与客户建立了稳定的沟通机制,不管是产品更新还是重要的行业动向,客户经理都会及时通知客户,让客户掌控全局。对此,莉莉丝给出的评价是“专业、高效、及时”。



关于Adjust：

Adjust 是一家全球 B2B SaaS 公司。公司的创立初衷源自对技术的热情，且诞生于移动经济的中心，目前在全球各地设有16个办公室。

Adjust平台包含移动数据监测、防作弊、网络安全及营销自动化产品。通过这一系列产品，Adjust为使用其服务的40,000个应用提供帮助，让营销变得更简单、更智能、更安全。包括Procter & Gamble、Rocket Internet 和腾讯游戏在内的全球领先品牌已经使用 Adjust 的解决方案来确保预算安全及优化市场表现。

2019年，Adjust 获得了欧洲年度最高融资之一，共筹集了近 2.3 亿美元。



关于莉莉丝：

莉莉丝成立于2013年5月，是中国全球收入名列前茅的游戏开发与发行商，公司总部位于中国上海，并在全球拥有超过700位员工。2014年，该公司推出首款游戏《小冰冰传奇》即成为国民级卡牌手游标杆，旗下《Abi》被苹果评为 2017 年最佳独立游戏，《剑与家园》《万国觉醒》《剑与远征》全球市场月均流水过亿。2019年，莉莉丝作为唯一上榜游戏公司入选领英顶尖创业公司排行榜。2020年《剑与远征》国服上线即获得好成绩。



www.adjust.com/zh