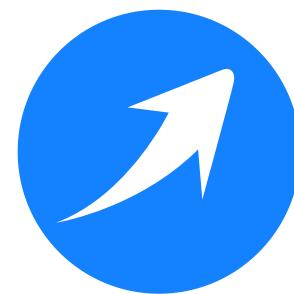


# 社交行业案例汇总

# 目 录



行业介绍



解决方案



案例分享

## 社交App数量激增，或将迎来爆发期



据对社交类App Top500研究显示(iOS端，取数周期为近一年)，2008年至2015年，社交类App总上线153款产品。而2018一年就有159款社交类App诞生。2019年前两月，App Store已经新上架53款社交类App。预测社交产品或将在2019年迎来爆发期。

# 行业介绍



## 社交类App下载量排行榜 (iOS)

排名	app标题	下载量	开发商	排名	app标题	下载量	开发商
1	小红书	6270w+	行吟信息	16	豆瓣	890w+	豆网科技
2	微信	6030w+	腾讯	17	微媒看看	750w+	微媒科技
3	QQ	4880w+	腾讯	18	聊天宝	750w+	快如科技
4	微博	3720w+	新浪	19	绝地求生手游助手	630w+	腾讯
5	探探	2920w+	探探	20	爱情银行	560w+	聊聊网络
6	知乎	2650w+	智者天下	21	珍爱网	550w+	珍爱网
7	Soul	2170w+	任意门	22	美篇	540w+	蓝鲸人网络
8	百度贴吧	2030w+	百度	23	一直播	510w+	小咖秀
9	MOMO陌陌	1890w+	陌陌	24	闲聊	490w+	小水滴网络
10	他趣	1280w+	海豹信息	25	我是谜	460w+	吾声网络
11	音遇	1190w+	字节跳动	26	QQ空间	460w+	腾讯
12	YY	1060w+	欢聚互娱	27	Facebook	450w+	Facebook
13	多闪	1010w+	字节跳动	28	网易大神	440w+	网易
14	腾讯NOW直播	950w+	腾讯	29	花椒直播	410w+	密境和风
15	ZEPETO	940w+	SNOW	30	映客	410w+	蜜莱坞网络

数据来源：七麦数据  
取数周期：2018年3月4日—2019年3月4日

根据社交类App下载量排名Top30中(iOS端，取数周期为近一年)，小红书、微信QQ、微博、探探依次位列前五。有13款App下载量超千万，其中头条系产品音遇和多闪表现最为亮眼，上线不到一年iOS下载量就超千万。紧随其后的ZEPETO表现同样亮眼。

## 社交类App种类繁多，垂直领域兴起

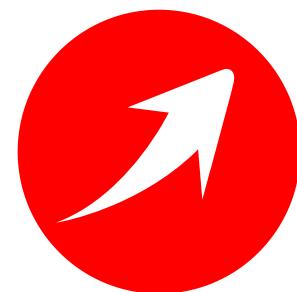


垂直类产品近年来的发展趋势较好，App Store中社交类App大致上可以分为但不限于以下九类。目前，用户流量的大蛋糕已经被巨头吃下，但仍有小部分的用户市场还未被开发，开发者深入垂直领域，更易吸引用户的关注。再加上年轻一代用户的思想更加开放，对于不同产品都具有极大的包容性，如对Soul、陌陌这类陌生人社交App充满好奇。

# 目 录



行业介绍



解决方案



案例分享

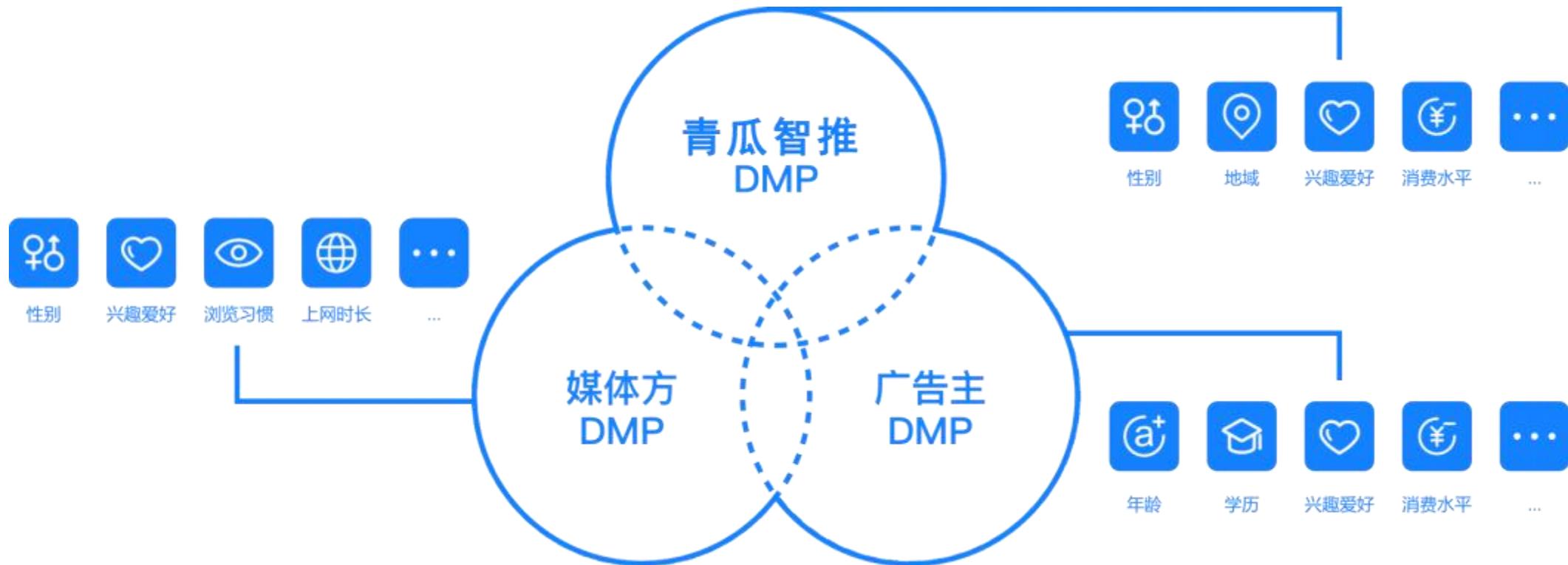


平台独有数据能力，  
带来优质流量

专业的优化团队和丰  
富的游戏优化经验解  
决难题

精准的数据对接，IDFA和  
IMEI码回调，真实数据清  
晰可见

## 三方DMP整合 打破数据孤岛

**互通互联 数据整合**

## 多维数据画像 用户更清晰 50+ 维度精准触达

### 用户属性

性别 学历  
年龄 婚否  
地域

### 行为兴趣

图书 资讯  
购物 上网  
音乐 金融



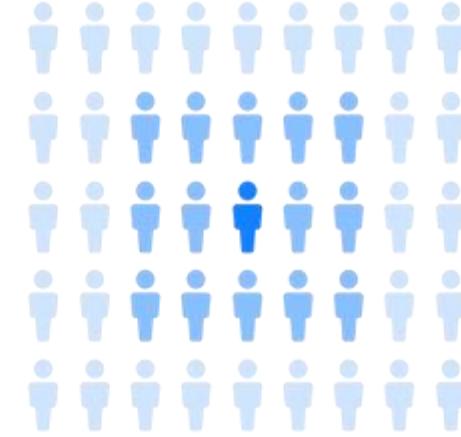
### 时空场景

网络环境 差旅  
线下购物 定位  
店铺点评 用餐

### 社交图谱

订阅咨询 名人  
粉丝互动 游戏  
关注行业

## 数据真实可见——全面支持lookalike人群扩散算法



种子用户群



多维度分析种子用户



寻找扩展相似用户群

- 根据初期投放的种子用户，进行多维度的标签分析、特征提取，构建目标用户画像
- 根据目标用户画像进行潜在目标用户挖掘扩展

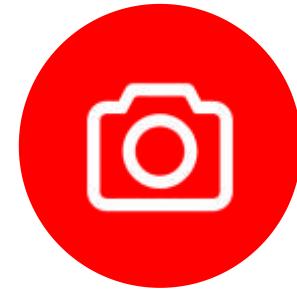
# 目 录



行业介绍



解决方案



案例分享



### 产品背景：

聊天不看脸，全靠灵魂相吸的交友。

Soul社交：潮流社交神器，邂逅有趣的陌生人

### 营销目标：

考核填单率

### 推广效果：

激活成本8-10元

### 投放策略：

前期客户为了保证品牌形象，以投放客户提供的素材为主，测试多个方向的文案及人群，在确定了效果较好文案后加大投放力度。同时针对抖音平台属性及该产品自身属性，测试出了投放时间段为20点-凌晨2点，在该时间段上配合文案，加量投放



## 产品背景：

大学生的恋爱交友神器

## 营销目标：

考核下载成本和注册率

## 推广效果：

激活成本在25元左右，注册率在50%左右

## 投放策略：

主打大学生不谈恋爱就晚了的要点，成功吸引目标人群点击，素材配上漂亮的真人女生头像，增强转化效果，并且针对各地大学生进行地域投放，避免异地恋，提高了注册率。



### 产品背景：

挑爱婚恋是一款非常认真的婚恋服务平台，强大的隐私保护系统，隐私分级授权可查看，对于不良人员可以举报拉黑，有利于创造一个良好的交友环境。

### 营销目标：

客户期望获取优质的新用户

### 推广效果：

共计消耗 55337.45元

客资总数 504个

客资成本 109.80元

### 投放策略：

按照产品特性，选择合适的素材进行测试，针对女性用户，异性大card素材提高吸引力，搭配地域精准维度大幅降低成本。简化落地页，直接导向目标人群，精准度大幅提升。

# 联系我们，获取更多成功案例



[www.iqingua.com](http://www.iqingua.com)



18205969981



314073954