变现猫互动式效果广告平台

参选类别：年度最佳数字营销平台

简介

变现猫互动式效果广告平台创立于 2016 年 9 月，并于 2017 年 9 月获得由弘道资本投资的 2400 万元 Pre-A 轮融资。作为一家国内领先的流量变现服务平台，致力于为移动端 App、Wap、公众号等流量方提供高效的变现方案。变现猫首创矩阵式流量解决方案，基于 HTML5 技术提供一系列流量变现产品组件，包括互动效果广告、口红机、福利社、小说等多种变现应用场景，能够帮助流量方零成本，一天时间搭建起变现场景、即刻流量变现，目前已与新浪、墨迹天气、360 安全卫士、PPTV、暴风影音、凤凰新闻和喜马拉雅等近万家优质媒体建立合作 。

使用说明

变现猫聚合了 App 运营场景下的碎片流量，将广告包装成权益福利触达用户，并通过游戏、活动的形式吸引用户主动点击，提高广告转化效果。简单说，就是把广告与推广权益和奖品相结合，用标准的广告形式接入到媒体的运营活动当中，在用户参与活动后以权益或奖品的形式展示。

应用范围

变现猫互动式效果广告除了支持传统开屏、Banner、焦点图等标准广告位以外，还可以支持各种非标入口，比如悬浮图标、功能入口、活动中心、消息中心、PUSH 等，都可以作为入口，实现增量变现。

在以前，这些广告位通常是无法接入 DSP 里产生收益的。

应用实例

黑牛保险

效果：广告点击率超过 50%，获客成本低于 5 元；在后续的转化效果上，每百名用户付费购买保险金额可达 1500~5000 元。

策略：保险目标人群年龄段为 22-50 岁，利用大数据标签筛选掉不符合的年龄段；选取高净值、优质用户群体的投放媒体，搭配媒体相关的权益提升用户黏性与转化。

过程：以出行险与滴滴红包的联合活动为例，用户同时得到 2 份好礼：滴滴红包和 50 万元出行意外险的组合。变现猫之所以如此搭配，正是考虑到滴滴出行平台用户和出行意外保险的目标人群有

高度契合点。变现猫通过为黑牛保险提供产品策略建议，大幅提升了黑牛保险后续的 ROI。类似的玩法还有 100 万元出行险搭配视频网站 VIP 礼包、美团外卖券和 ofo 券等，所针对的受众均是高净值、优质用户人群。

屈臣氏 App

效果：新客成本低于 100 元，高转化率、高复购率。

策略：引流拉新；培养新老用户使用习惯；保证 ROI。

过程：根据屈臣氏提供的权益，变现猫推出了“新用户 1 元购”、“100 元新人礼包限时派发”、“女妆专场”等活动。“新用户 1 元购”意在利用超低折扣制造极强的拉新、引流效果；“100 元新人礼包”由各种满减优惠券组合而成，配合“1 元购”活动可以在拉新的基础上，充分挖掘用户多样化需求，提高用户客单价及复购率；而“女妆专场”则是将屈臣氏优惠券搭配欧珀莱、名创优品等受女性欢迎的权益展现给用户，从而刺激用户消费，培养用户使用习惯。

在媒体选择上，考虑到美妆电商的受众多为年轻女性、高净值用户群体，变现猫选择了大姨吗、in、喜马拉雅、爱奇艺等符合用户画像的媒体进行投放。