

智能技术驱动高效变现

- **品牌名称：**倍孜网络
- **所属行业：**网络平台及服务类
- **执行时间：**2023.12.01-2024.12.31
- **参选类别：**效果营销类

B612咔叽APP精细化营销案例

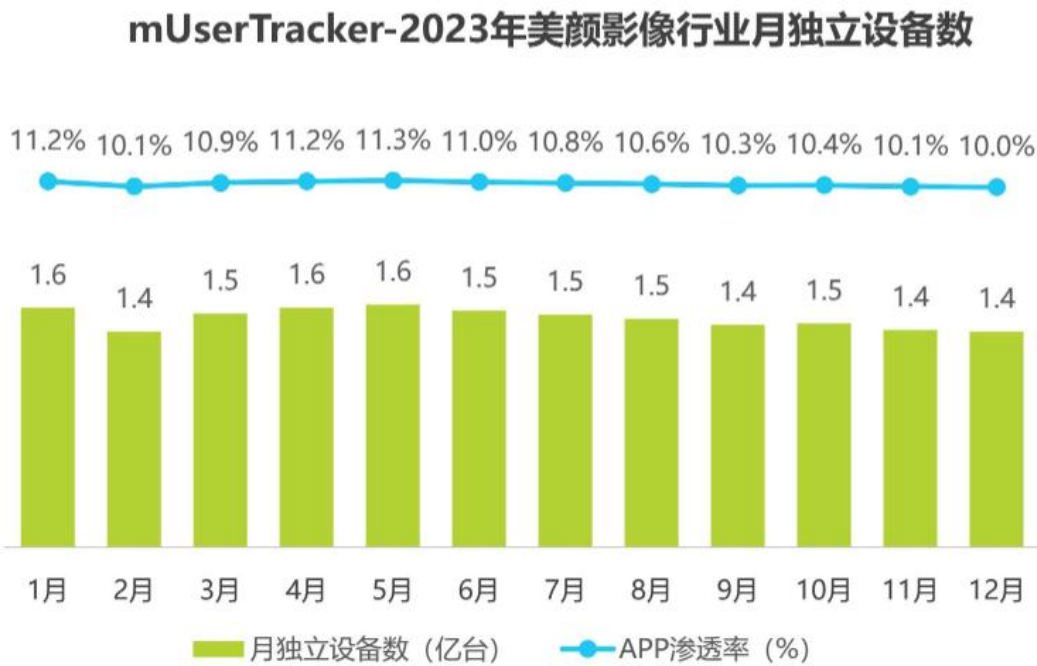
智能技术驱动高效变现增长

B612咔叽相机×倍孜网络的生态级商业化实践

市场诊断与机会定位

实时人像美颜影像类工具产品深受市场欢迎

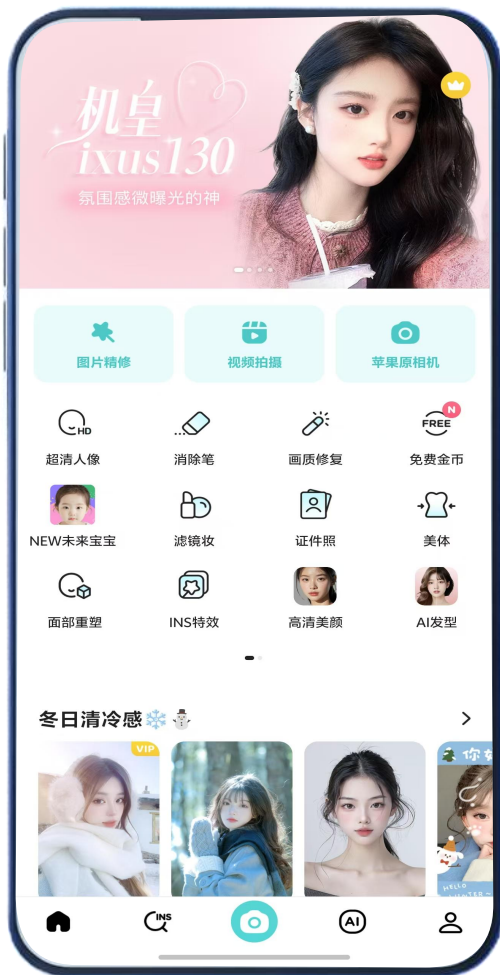
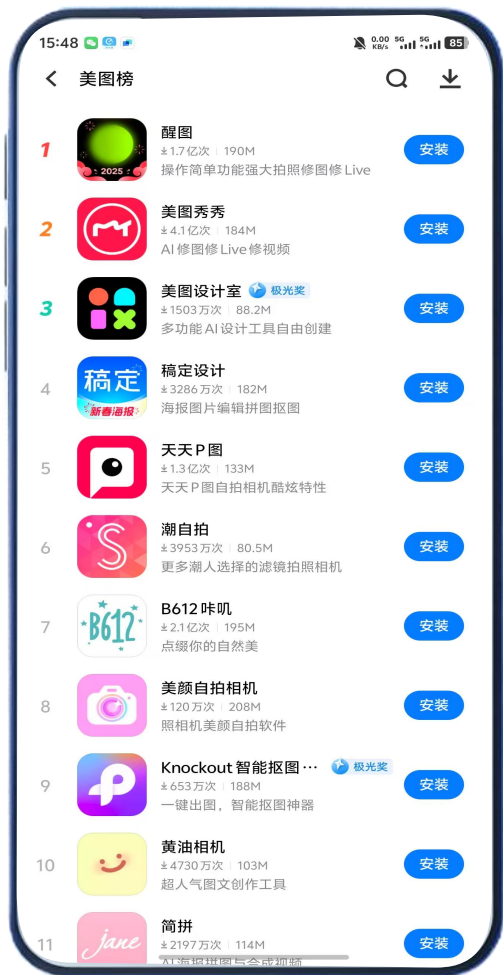
活跃用户规模庞大，流量价值高



	2010年之前	2010-2017年	2018年至今
生态特点	- 移动设备：2010年手机网民占整体22.7%* - 美拍载体：电脑版，有拍摄功能但以修图而不是实时拍摄为主 	- 移动设备：2016年手机网民占整体50.6%*；web3.0时代 - 社媒兴起：社交网络的起步和爆发期，2010年微博迅速流行、2013年微信凭即时通讯火热、2016年小红书转型 - 玩家生态：美颜影像APP涌现；手机硬件厂商推出美颜影像功能 	- 技术加码：AIGC、深度学习、计算机视觉、人脸人体技术、图像识别、AR/VR... - 视频流行：直播、短视频兴起，从图片到动态拍摄 
用户需求	流程简化：快速修照，不用学习PS等操作繁琐门槛高的软件	- 社交性：不局限于熟人社交，倾向在多个社交平台上互动社媒爆发带动了美拍需求和传播 - 便利性：随时随地记录、修图 - 细节性：对脸部的要求细化	- 审美定义：从网红脸到个人特色，原生态、氛围感、个性化 - 社交诉求：图片社交属性增强，朋友圈、小红书等场景记录分享 - 视频需求：直播、短视频等对实时美颜、修视频提出更高要求
产品特点	- 产品定位：几乎没有美颜影像类软件的存在。定位以修图为主 - 基本功能：滤镜附带美颜功能，包括基本的美白、磨皮、祛斑等	- 功能增加：扩充美颜细节，拍照五官局部修正，增加美妆等体验 - 玩法增加：特效拍摄、个人表情包、动漫脸等 - 更加便利：秒速识别主体、一键智能等	- 动态：视频/直播实时修图功能；利用多重技术助力其他身体部位的调整 - AIGC加码：图生图，图生视频，文生图，数字人等 - 强化社交：推出自有社区，转型成“以美社交”的定位

用户规模稳固1.5亿，流量价值高，功能服务于图片社交，趋与社交全链路融合，是非常有价值的广告生态。

实时人像美颜影像类工具产品深受市场欢迎 市场下沉，付费人群增加



- B612咔叽是全球领先的影像美化工具，用户以18-30岁年轻女性为主，以丰富的滤镜、智能美颜等功能，满足了用户多样化需求。
- 目前以覆盖全球52个国家，月活跃用户数仅次于美颜相机。
- 当前，DAU超2000万，在市场中占据了一定的份额，并且用户粘性较高。

广告变现是B612咔叽重要收入来源 商业化痛点亟待解决

- 工具类应用广告ARPU<0.15，低于社交类<0.15，低于社交类<0.53;
- 传统广告位填充率<65% vs 程序化广告基准值>90%;

行业困局

- 技术缺口：缺乏实时竞价（RTB）系统与动态定价模型;
- 生态断裂：用户行为数据未形成闭环;

关键障碍

- 亚太地区程序化广告支出年复合增长率28%;
- 视觉化内容广告CTR高于传统形式3.2倍;

战略机遇

用户价值未充分激发，需要技术、算法手段加持，最大化每次广告收益，并提升用户粘性

商业化核心需求明确
用户规模+效率、收益同增长

商业模式：广告商业化变现

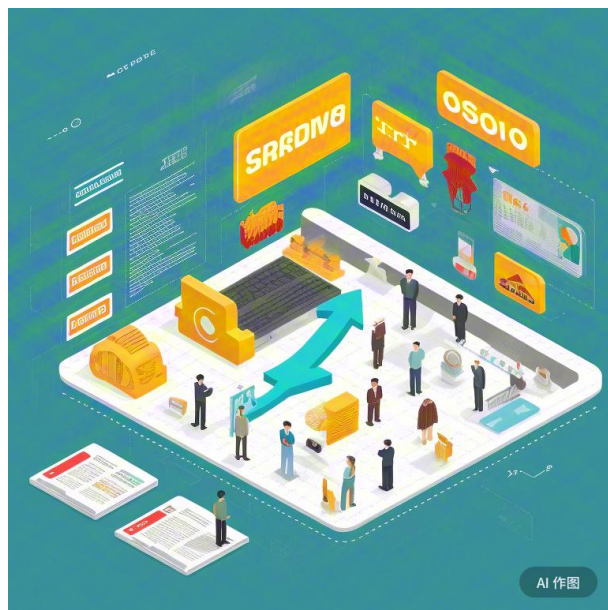


商业化诉求：广告收益最大化

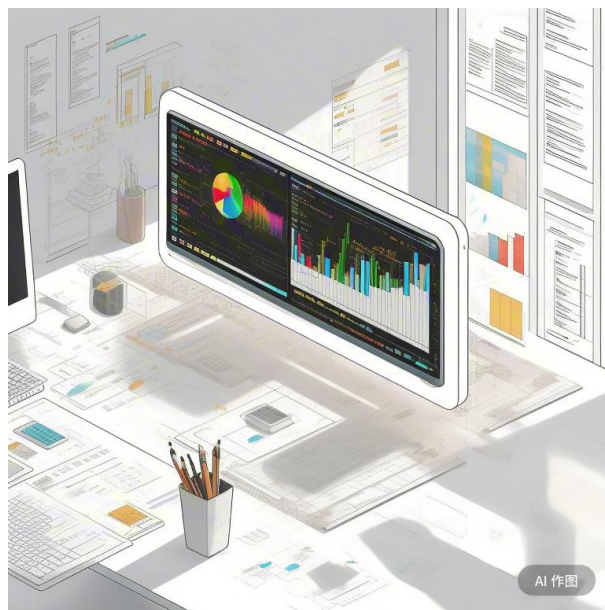


核心需求

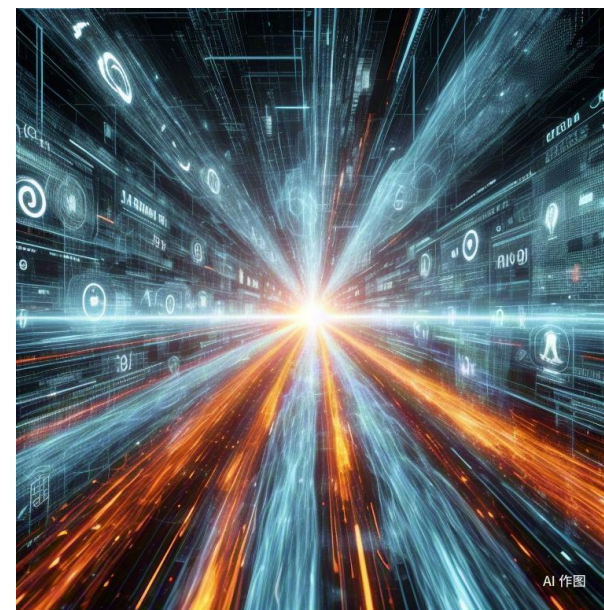
商业化核心需求明确 用户规模+效率、收益同增长



提升广告变现效率及整体收益
平衡用户体验；



优化广告填充率，避免用户疲劳；



通过数据驱动实现动态流量分配
最大化单用户生命周期价值

增加变现收益，扩充B612咔叽用户规模，提升用户粘性，最大化开发单用户价值

变现策略与智能技术融合

B612咔叽×倍孜网络【智慧大模型+算法】
实现填充率、点击率与营销数据训练的双螺旋上升

运用技术及工具价值
实现填充、收益双增长



实现填充率、点击率 与营销数据训练的双螺旋上升



反作弊算法

海量数据分析提取流量作弊规律；实时**反作弊流量清洗**，确保流量真实性



人群分类算法

Cookie标识用户，精细化人群分类；强化**用户标签体系**，让广告投放更精准



CTR预估算法

相互叠加**LR线性及GDBT非线性模型**，合理预估点击概率，进而提升广告效果



CPC/oCPM 优化算法

基于效果驱动优化竞价方式，**80%算法预估准确率**，确保成本差距<20%

以聚合工具为优势
多渠道、更智能，助力APP变现增收

对接优势



两种交付方式，灵活部署
多渠道聚合管理，高效变现

多渠道聚合

快速高效

策略灵活

节省成本

竞价优势



独有的多渠道混合竞价模式
帮助媒体将每次展示收益最大化

广告分层

混合排序

渠道竞价

收益最大

填充优势



聚合多渠道广告及自有资源
确保广告填充

主流渠道

优质渠道

自有渠道

更高填充

素材优势



优先填充素材优质的品牌电商广告
资源，保证用户体验

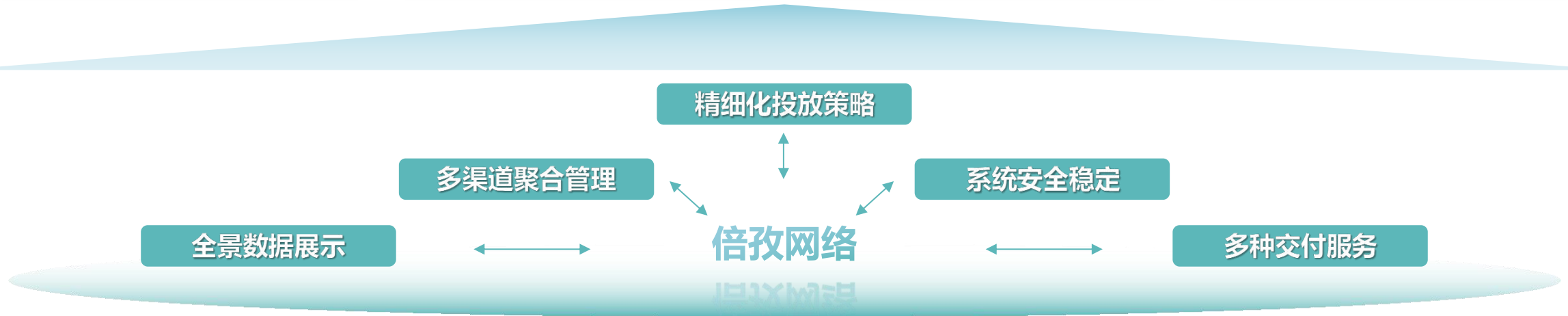
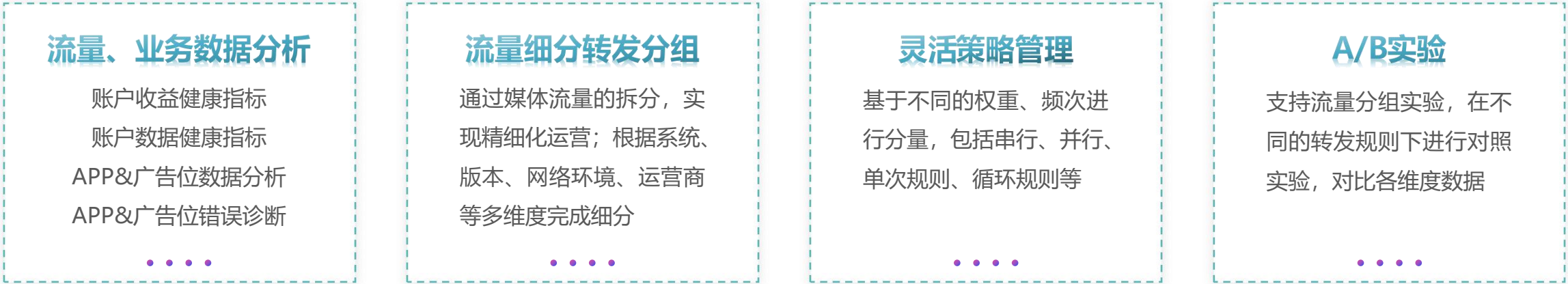
12306代理

品牌广告

电商广告

优量汇

以精细化策略动态调优为手段
填补体验缺陷



分层式广告场景设计

用户行为路径拆解

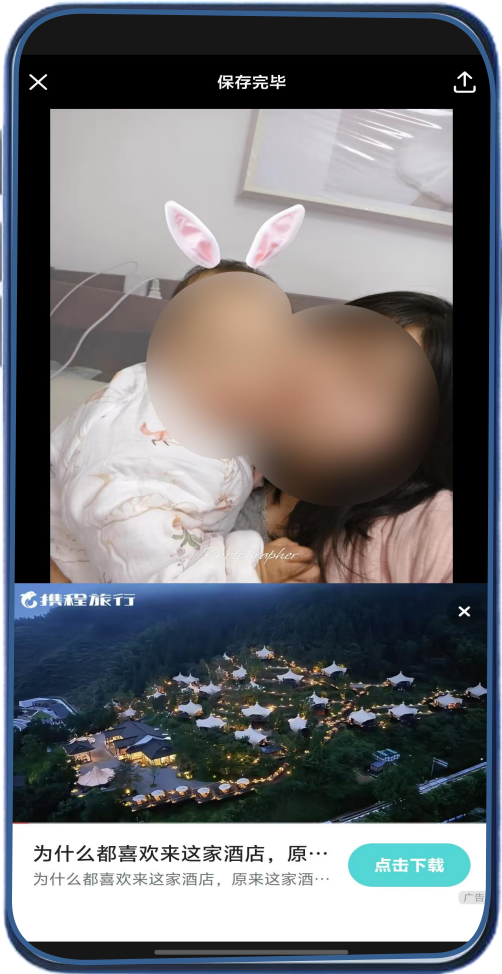


开屏图文广告：5S黄金开屏位置，吸引眼球（用户主动出发、曝光率高）

拍照后编辑,保存/分享前植入视频广告（用户主动触发，曝光率、转化率高）

滤镜/贴纸下载页面：插屏广告（高相关性，用户需求明确）

动态频次控制：通过AI模型实时监测用户活跃时长、操作路径，动态调整广告展示频次（如单次使用 ≤ 2 次插屏广告，激励视频按用户付费意愿分层曝光）

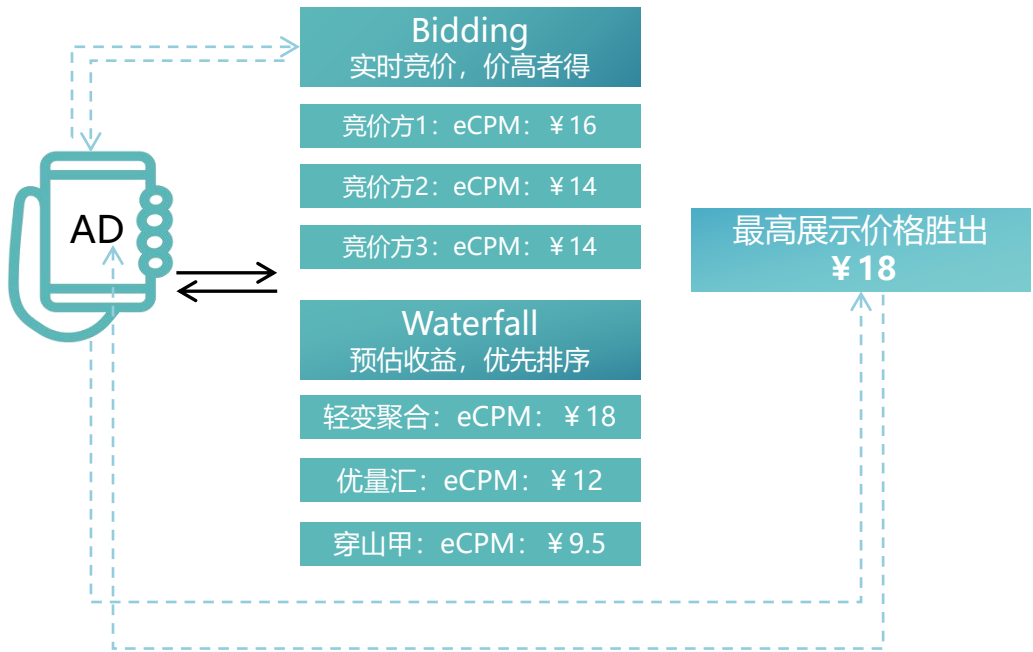


程序化广告技术栈，动态创意优化

个性化广告素材

混合竞价模式

实时竞价和私有交易市场结合，提升填充率，并最大化每次请求收益。
eCPM提升50%。



动态创意优化

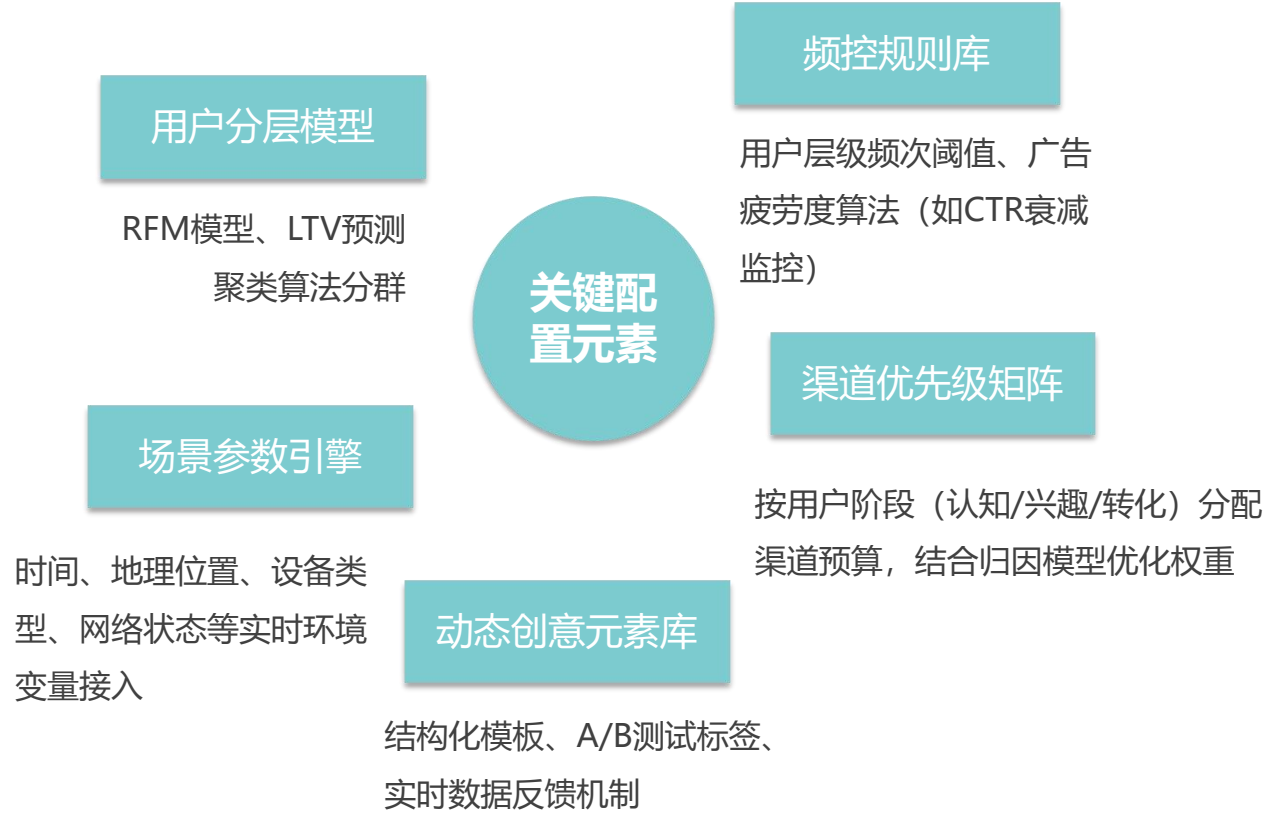
基于用户标签（如地域、兴趣、设备类型）实时生成个性化广告素材（如美妆品牌展示本地化产品），**CTR提升25%。**



*bidding胜出者与waterfall第一优先级比价,价高者获得展示机会。

分层式广告场景设计

智能用户价值分层



- 高价值用户：减少广告密度，优先推送高单价品牌广告；
- 中低价值用户：增加激励视频及电商广告曝光，提升ARPU。

利用机器学习分析用户历史行为（如滤镜使用频次、分享率、内购记录），划分高价值用户（前20%贡献60%收益），差异化配置广告策略。

执行技术亮点与营销效果

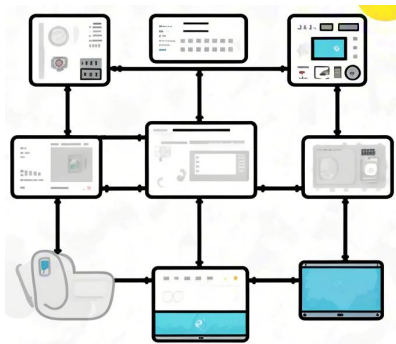
AI驱动效广告变现 效率、收益大幅提升

实时竞价算法优化

- 动态调整底价：根据时段、用户画像、广告位竞争热度自动调整竞价底价（如晚间娱乐时段竞价上浮15%）；
- 胜率预测模型：通过历史竞价数据训练模型，预判广告请求胜率，减少无效流量请求，节省服务器成本。

广告疲劳度监测系统

基于NLP分析用户对广告的反馈评论，结合点击率衰减模型，自动下架低效广告素材，替换率为每周10%。



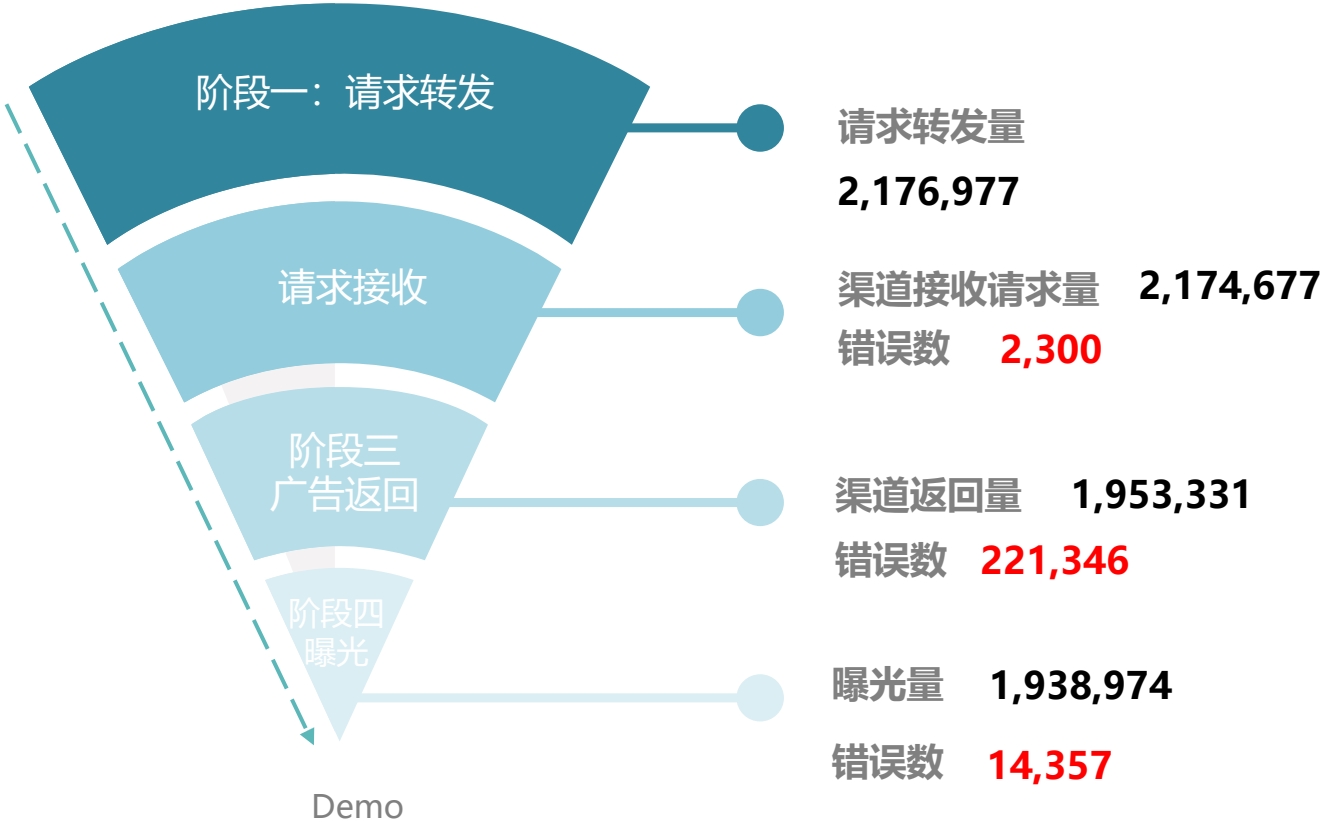
跨渠道归因分析

通过SDK埋点追踪用户从广告点击到应用内行为（如下载付费滤镜），量化不同广告位对收益的贡献度，指导预算分配。



留存用户，提升填充
增加整体广告收益

指标	优化前	优化后	增长率
eCPM	18	27	+50%
广告填充率	82%	96%	+17%
用户留存率（7日）	58%	63%	+8.6%
单用户日均广告曝光	4.2次	3.8次	-9.5%



备注：Demo数据仅为展示分析过程，不是该媒体实际数据

广告收益与用户体验正相关 确保用户粘性



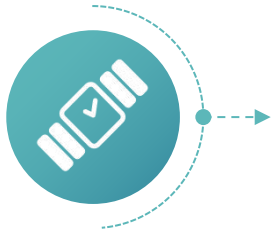
整体商业化收益稳步提升

B612咔叽在与倍孜网络达成合作，接入倍孜网络聚合广告聚合管理工具后，通过灵活的策略和多维度的对照试验，更个性化的推送，大幅提升整体变现收益。



保护用户体验，粘性不减

在同质产品竞争十分激烈的状态下，B612咔叽通过智慧大模型更合理的展示频次及展示场景，弱化对用户使用体验的干扰程度，提升用户自主推荐可能。



长期正向发展方向

存量时代背景，收益水平与用户量较难保持平衡，通过技术、素材手段改善体验问题，找到长期发展目标。



行业影响力与长期价值



技术复用性

该模型可迁移至同类工具型APP（如美颜相机、短视频剪辑工具），形成标准化变现SaaS方案；



生态协同

通过广告引流至电商平台，及B612自有购物系统，实现“流量-变现-闭环消费”链条；



隐私合规

采用联邦学习技术，在不获取用户明文数据前提下完成画像建模，符GDPR/CCPA要求。