

七猫 “剧-书” 联动，引爆增长

- **品牌名称：**七猫小说
- **所属行业：**小说阅读
- **执行时间：**2025.01.01-至今
- **参选类别：**效果营销类

七猫面临存量竞争加剧与获客成本攀升的双重挑战

行业背景：行业进入深度存量竞争阶段

- 阅读行业用户增长显著放缓，2024年中国网文市场用户规模达5.8亿，增速降至3.2%，免费阅读模式用户红利基本见顶
- 行业月活跃用户规模维持在4.8-5.2亿区间，同比增长率首次跌破5%，标志市场已从增量扩张转入存量深耕阶段

竞争环境：获客成本攀升与竞争维度升级

- 行业用户获取成本同比上涨近15%，广告主普遍面临“量价双压”
- 市场竞争已从单一产品功能较量，演进为“内容+生态+场景”的融合竞争。短视频平台通过短剧、互动小说等内容形态直接切入阅读场景；微信读书、喜马拉雅等跨领域平台亦持续争夺用户注意力，行业边界日益模糊。

前链路目标

在用户决策前端建立七猫小说在苹果生态内的优先心智，实现**激活量提升20%**，**激活成本降低15%**

后链路目标

推动可持续的用户转化，提升用户活跃度与长期留存，**推动ROI持续增长**

全链路心智卡位 × 内容共振增长 × 场景原生转化 打造品效协同增长新范式

策略1

心智卡位

全链路搜索渗透,
重构“感知-下载”最短路径

策略2

内容破局

短剧流量共振
构建IP、用户、平台增长三角

策略3

场景原生

DeepLink 即触即达
“场景-功能-留存”无缝体验

执行亮点1：全链路搜索心智渗透，构建用户决策最优路径

布局用户从“感知-搜索-下载”的全决策链路



第一视觉触点

用户打开商店的第一时间建立情感连接，前置激发用户兴趣

Today标签



搜索心智渗透

覆盖用户从泛兴趣到精准搜索提升搜索心智渗透效率

搜索标签



精准承接与转化

在用户最终决策场景结合利益点直击，引导用户下载

搜索结果

执行亮点2：锁定“短剧”新兴流量蓝海，拓展高潜力增量用户群

将短剧高潜力流量转化为平台的忠实阅读用户

用户意图承接

围绕短剧用户看完想读、好奇原著的延续需求

追踪爆款IP

对社交平台热门短剧的实时识别与流量拦截

激发安装需求

构建“看剧-阅读-留下”一体化内容场

看剧词

阅读词

品牌词

短剧

小说

七猫

看短剧

短剧原著

七猫小说

热门短剧

原著

七猫

爆款短剧

免费小说

七猫免费

短剧平台

爆款短剧

兴趣词

抖音

盛夏芬德拉

甜宠

快手

一品布衣

穿越/重生

红果短剧

云缈

爽文爽剧

河马剧场

家里家外

虐心

素材方向

- 素材采用“短剧画面截图 + 小说原著封面”组合，让用户直观感知
- 产品内承接：IP改编短剧进行原著推荐，双向导流，提升用户留存

执行亮点3：DeepLink直达核心场景，提升下载与次留

搜索即场景、点击即抵达

节点引爆
捕获即时性场景红利

全功能覆盖
塑造一站式内容消费心智

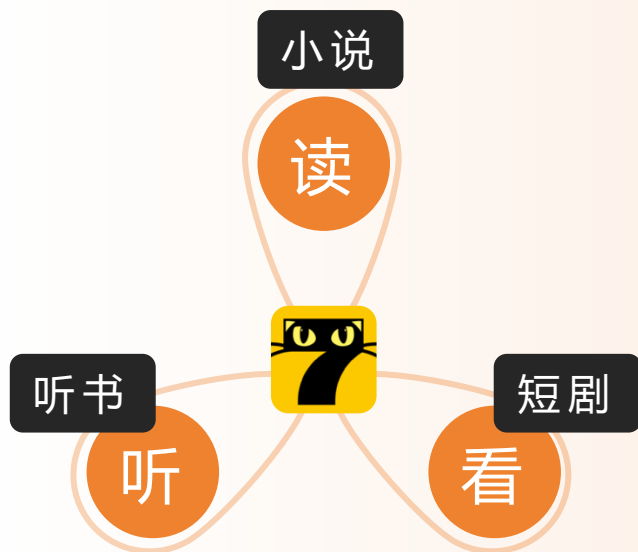
围绕短剧用户看完想读、
好奇原著的延续需求

结合用户假日行为习惯
打造专属素材，激发即时消费需求

暑期长时间阅读

十一出行通勤

端午居家休闲



一键直达，减少用户折损



下载率	次留率	获客成本
↑10%	↑20%	↓15%

营销成果

提量

25%

激活量环比提升

降本

12%

激活成本环比下降

ROI

22%

投资回报率环比提升

案例亮点

亮点1

媒介价值升维

高效利用媒介资源，覆盖三大搜索核心场景，扩大流量边界

亮点2

热点价值共振

精准捕捉短剧内容红利，打造“短剧—原著”内容联动生态，实现热点流量向高潜阅读用户的精准转化

亮点3

转化价值跃迁

通过“综合引流+专题深耕+节点引爆”三维素材深耕，结合DeepLink一键直达，大幅降低用户跳转折损