

ZPLAY的发展蓝图： 将混合休闲游戏的ROI提升25%

ZPLAY 案例研究



📍 总部: 中国北京 · 🎮 类别: 休闲，混合 · 📱 平台: Android
🎮 重点游戏: [消灭星星](#) · [仓鼠迷宫](#) · [疯狂巴士--停车场大乱斗](#)

关于ZPLAY

ZPLAY总部设于北京，是一家全球领先的移动游戏发行商，旗下产品在全球范围内下载量超过5亿次。公司业务已扩展到多个地区，拥有国际知名的混合休闲游戏产品矩阵，每月持续吸引数百万新用户。

挑战

在ZPLAY与Tenjin合作之前，他们面临着诸多挑战：随着ZPLAY的活动规模迅速扩大，移动归因平台（MMPs）成本的不断攀升成为了一个重大问题；同时，他们还难以精确衡量混合变现工作效果；此外，对niche区域用户获取平台的整合支持有限，尤其是在中国等的关键市场，限制了公司的发展；最后，获取广告活动KPI数据方面的延迟也降低了他们在有效迭代和优化广告活动方面的能力。

解决方案

降本增效，提高ROI：改用Tenjin以后，归因成本降低了大约30%，ZPLAY 借此拓展全球营销活动规模，增强LTV洞察，使ROI提升约 25%，这一点在混合休闲游戏领域表现尤为突出。

优化混合变现：Tenjin 的 LTV 分析助力 ZPLAY 有效平衡IAP与IAA收入流。以《疯狂巴士--停车场大乱斗》为例，该游戏下载量超1200万次且IAP表现出色，凸显出Tenjin对混合游戏模式的有力支持。

实时数据洞察：Tenjin的实时面板功能解决数据指标延迟问题，加速营销活动迭代，提升ROAS。

区域和全球整合：Tenjin推动了与全球广告平台及中国新兴渠道的深度整合，实现每月超1000 万次的安装量增长。凭借这一优势，ZPLAY在各市场实现高效拓展业务版图，显著提升了在北美、欧洲及东南亚地区的市场占有率。

结果

01

归因成本降低30%

02

ROI提升25%

“

Tenjin平台是混合变现模式的理想之选。他们的LTV预测和产品矩阵分析助力我们成功开发了《疯狂巴士--停车场大乱斗》等游戏。合作Tenjin以后，我们得以平衡IAP和IAA收入，在控制成本的同时实现全球规模扩张。

 **Jane Wang,**
ZPLAY市场主管

工具



实时看板

一览无余的集中洞察



LTV分析

基于聚合或会话的LTV模型



产品矩阵LTV分析

发行商App产品矩阵的累积分析



DataVault

Tenjin的数据仓库即为服务