



**КАК ЗАРУБЕЖНЫЕ
ПРИЛОЖЕНИЯ С
ПОДПИСКОЙ ПОПАДАЮТ
НА КИТАЙСКИЙ РЫНОК?**



ВВЕДЕНИЕ: ОБЩИЕ ОПАСЕНИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ РЕКЛАМОДАТЕЛЕЙ, ВЫХОДЯЩИХ В КИТАЙ

1. Насколько конкурентоспособны продукты будут в Китае?
 - Конкурентоспособность определяет действия по привлечению пользователей, в то время как она же в сочетании с показателями привлеченных пользователей определяет рентабельность инвестиций.
2. Как приобретать пользователей в ведущих китайских медиа?
 - Следовательно, необходимо найти отличия и осуществить локализацию, а затем соответствующим образом совместить это со стратегией привлечения пользователей.
3. Высок ли ROI у привлеченных пользователей?

ФУНКЦИОНАЛ И МОНЕТИЗАЦИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ ПРОДУКТОВ ОТЛИЧАЮТСЯ ОТ МЕСТНЫХ ПРОДУКТОВ.

ЗАРУБЕЖНЫЕ ПРОДУКТЫ

VS

МЕСТНЫЕ ПРОДУКТЫ

1. ФУНКЦИИ

- Разнообразные функции редактирования, но всего 1-2 основных функции для каждого приложения;
- Профессиональные, относительно сложные для новичков

2. ДИЗАЙН

- Простой UI

3. МОНЕТИЗАЦИЯ

- Главное - платная подписка
Относительно дорогие: ¥ 50+ в месяц / ¥ 200+ в год

1. ФУНКЦИИ

- Множество сопутствующих функций в одном приложении;
- Подходит для новичков

2. ДИЗАЙН

- Изысканный, много иллюстраций

3. МОНЕТИЗАЦИЯ

- Подписка: ¥ 9-19 в месяц, ¥ 99-299 в год;
- Создание вокруг пользователя экосистемы, которая дает различные источники дохода

НЕКОТОРЫЕ БОЛЕВЫЕ ТОЧКИ:

По причинам, указанным выше, очень вероятно возникновение следующих проблем:

1. Некоторые зарубежные продукты имеют единственный источник дохода
(см. прилагаемое изображение - у лучших китайских продуктов есть несколько вариантов монетизации и доходы от рекламы являются основным источником дохода)
2. Обычно подписная модель является единственным источником дохода, а цена ее высока;
(см. прилагаемое изображение - ежемесячная плата за зарубежные продукты оправдана, однако годовая абонентская плата относительно высока. Что касается продуктов, которые взимают ежегодную абонентскую плату более 200 юаней, то большинство из них делаются зарубежными разработчиками, в то время как китайские издатели предлагают больше бесплатных продуктов или продуктов по низким ценам)
3. Отсутствие работы с пользователями, отсутствие отслеживания и конверсии в Китае, сложности с продлением и сохранением подписки

Функциональный дизайн:

1. Сосредоточенность на основных функциях продукта
2. Отсутствие входа через социальные сети или платежных решений
3. Слабая работа с сообществом пользователей
4. Визуальный дизайн: простой интерфейс, менее функциональное управление

ССЫЛКА НА МОДЕЛИ МОНЕТИЗАЦИИ КИТАЙСКИХ ТОПОВЫХ УТИЛИТ

Доли выручки MEITU в 2019 году



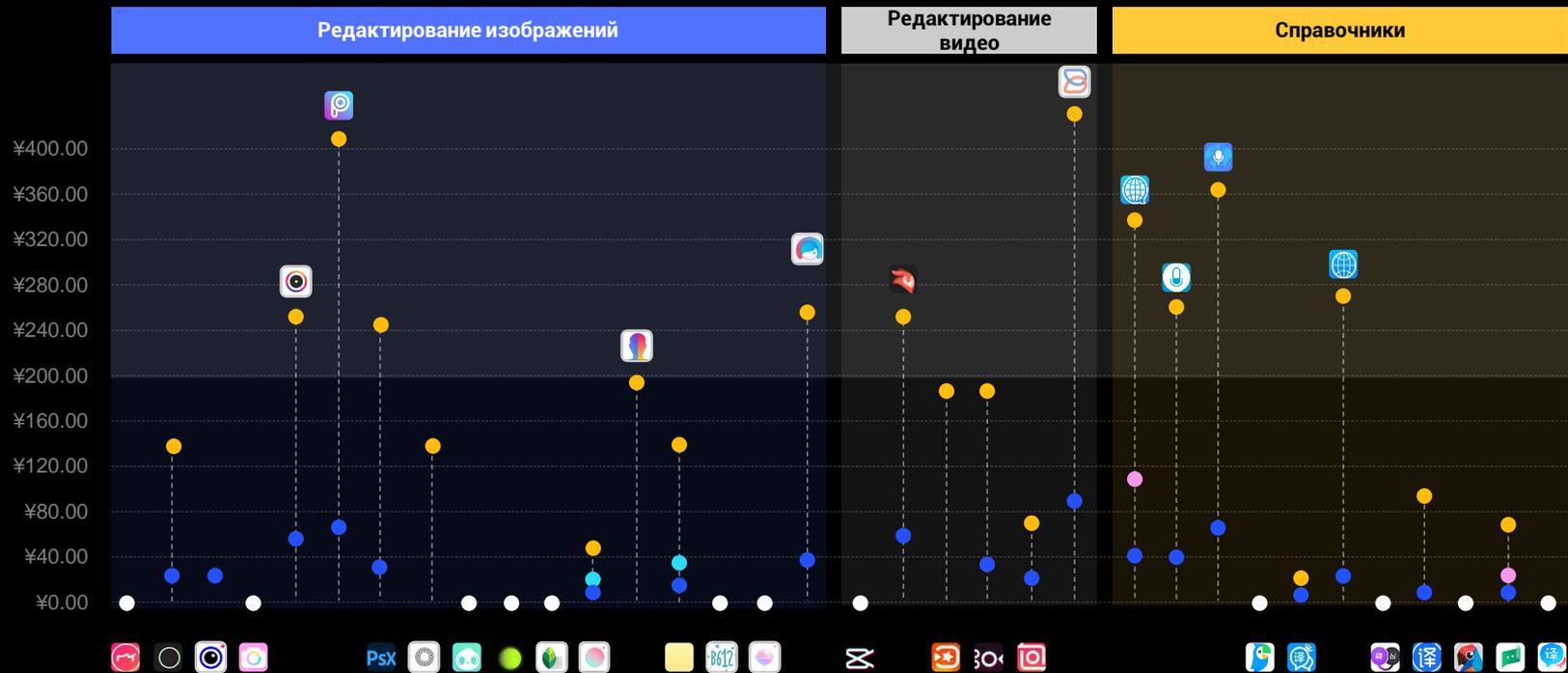
Интернет-реклама является основным источником дохода для MEITU-продуктов на внутреннем рынке, а подписки в основном используются в MEITU-продуктах для зарубежных рынков.

Сочетание нескольких источников дохода:

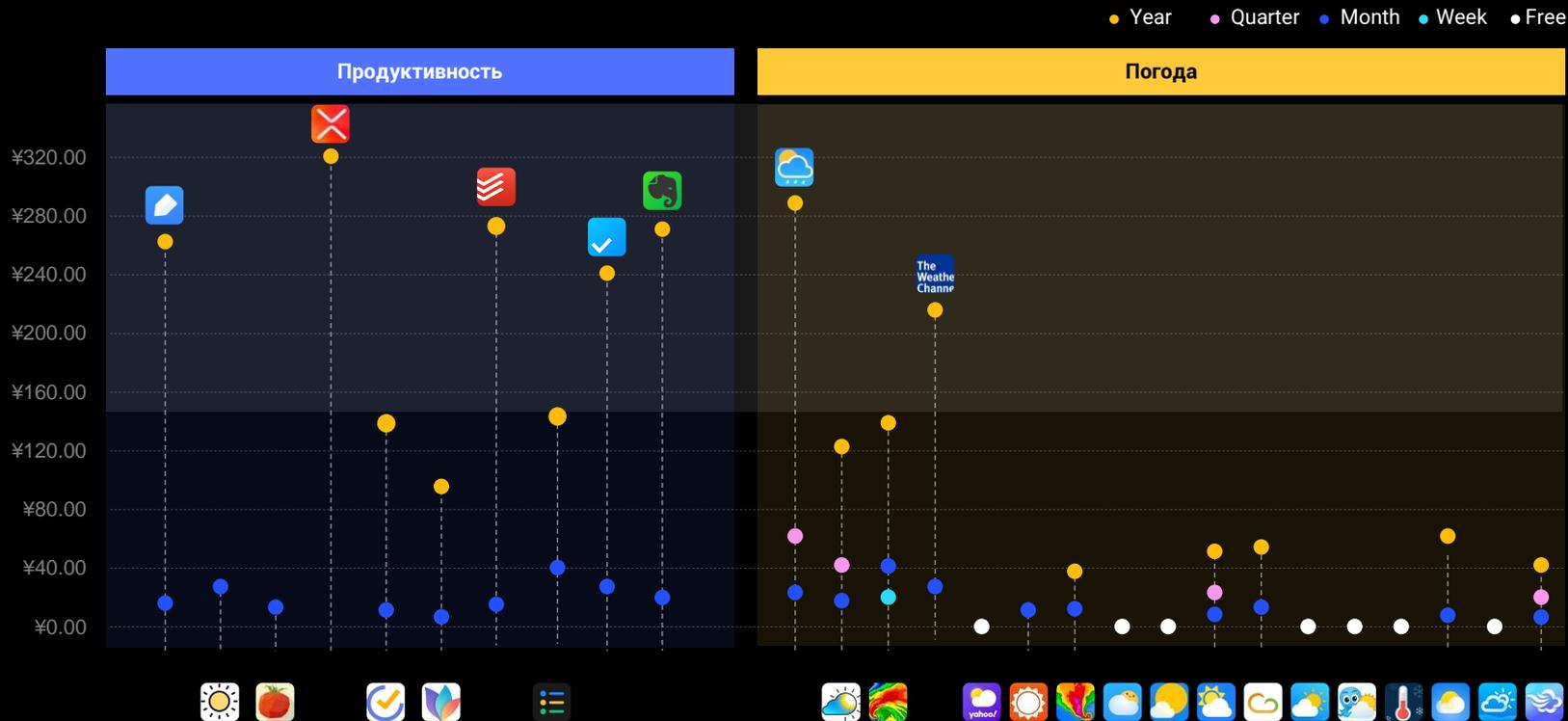


КАРТА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ СТОИМОСТИ ПОДПИСКИ В КАТЕГОРИИ УТИЛИТ

● Year ● Quarter ● Month ● Week ● Free

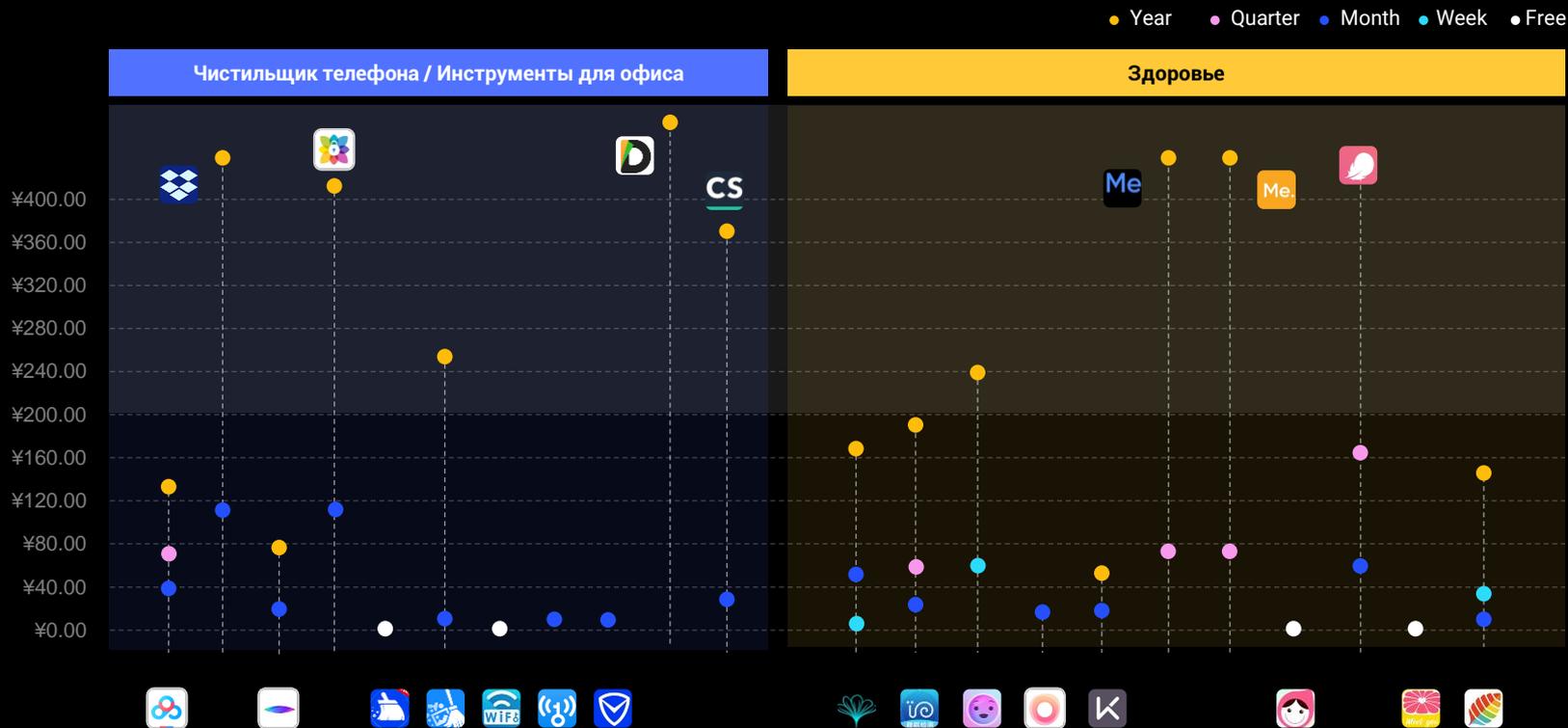


КАРТА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ СТОИМОСТИ ПОДПИСКИ В КАТЕГОРИИ УТИЛИТ

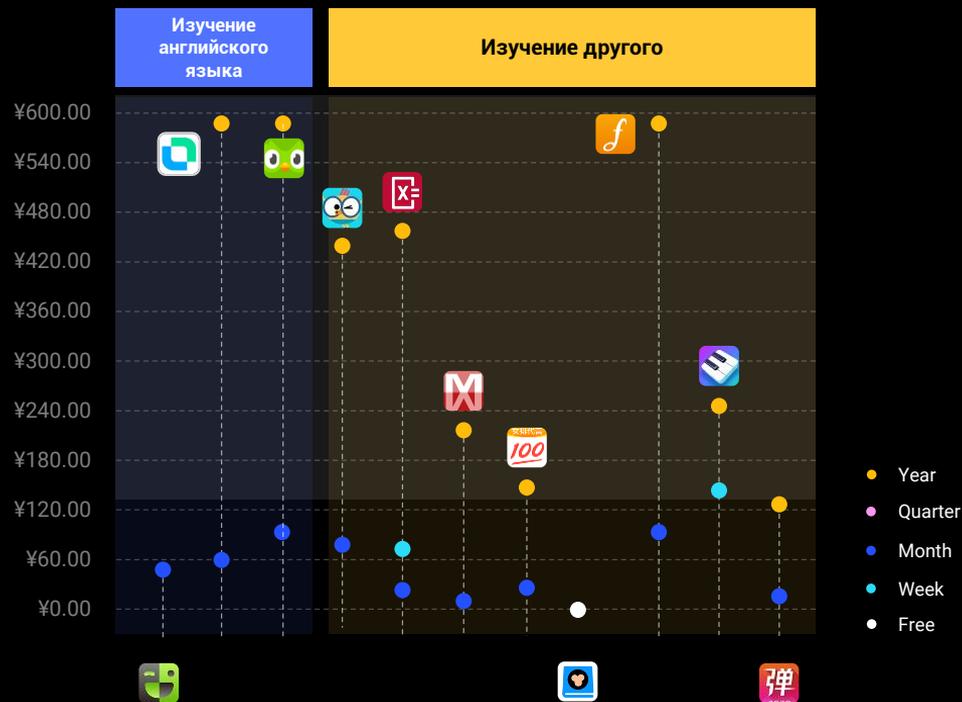


Ссылка : Информация была собрана отделом маркетинга Top media

КАРТА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ СТОИМОСТИ ПОДПИСКИ В КАТЕГОРИИ УТИЛИТ



КАРТА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ СТОИМОСТИ ПОДПИСКИ В КАТЕГОРИИ УТИЛИТ



1. ИДЕАЛЬНАЯ ЛОКАЛИЗАЦИЯ:

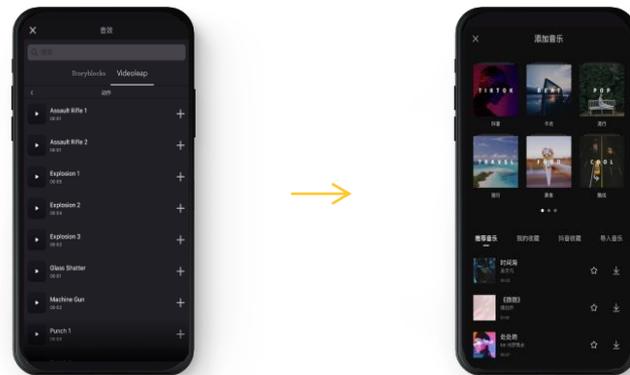
не только язык, но также вход в приложение и оплата (*Nativex может помочь в авторизации и доступе к платежным системам*)

2. ВИЗУАЛЬНЫЙ ДИЗАЙН: ВИЗУАЛИЗАЦИЯ УВЕЛИЧИТ ЖЕЛАНИЕ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ПРОДУКТ И ВЕРОЯТНОСТЬ ОПЛАТЫ.

- Замените функциональные кнопки, содержащие только текст, на красивые иконки
- Добавьте подходящие tutorиалы и руководства для пользователей (*Показано на картинке справа*)

3. БОЛЕЕ РАЗУМНЫЕ СПОСОБЫ МОНЕТИЗАЦИИ:

- Рекомендуется провести исследования конкурентов до выхода в Китай, чтобы абонентская плата оставалась в рамках рынка (*Nativex может помочь вам с предварительным анализом рынка и аналитикой*)
- Создайте больше источников дохода (*покупка украшений, рекламная монетизация и т.д.*)
- Создайте страницу с обоснованием подписки и усилите призыв к действию



Функциональная визуализация

Все это затрудняет выход на китайский рынок:

Некоторые клиенты не понимают рынок, что приводит к неудовлетворительным результатам в привлечении пользователей, плохому удержанию и низким платежам.

КАК УЛУЧШИТЬ?

ВЫБИРАЙТЕ ПАРТНЕРА С БОЛЬШИМ ОПЫТОМ «ВЫХОДА В КИТАЕ»

Какие профессиональные услуги может предоставить Nativex?

ПРОЧИЕ УСЛУГИ ПО ЛОКАЛИЗАЦИИ

- Вход через местные социальные сети
- Китайская локализация
- Местные платежи и т.п.

- Аналитик продукта
- Медиа стратегия
- Инсайты о местных пользователях
- Производство локализованных креативов
- Ведение кампаний и отслеживание результатов

ПРОДВИЖЕНИЕ В ЛУЧШИХ МЕДИА КИТАЯ

**КОМАНДА
Hotpot**

—

**СЛУЖБА
ПРОДВИЖЕНИЯ
В ЛУЧШИХ
СМИ КИТАЯ**



Изображения/фотографии



Образование



Стиль жизни



Работа



**МЫ ПОМОГАЛИ
ПРОДВИГАТЬ
В КИТАЕ БОЛЕЕ 100
ЗАРУБЕЖНЫХ ПРОДУКТОВ**

включая различные утилиты,
такие как фото-редакторы,
образовательные продукты,
Lifestyle-приложения
и приложения для работы

НАША КОМАНДА ПРЕДЛАГАЕТ АНАЛИЗ МАКРО-РЫНКА, ПРОДУКТОВ И КОНКУРЕНТОВ

разработку профессионального плана оптимизации и рекламной стратегии для продуктов на основе подписки и помощь в увеличении процента успешных закупок в СМИ.



Анализ

китайского рынка и
продуктов



План

оптимизации для зарубежных
продуктов с подпиской



Локализованная

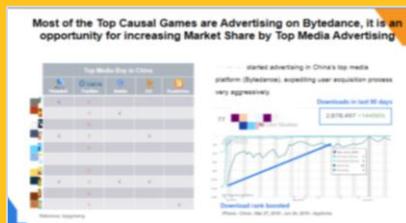
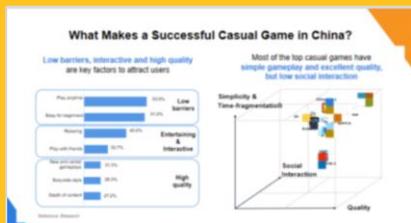
рекламная стратегия



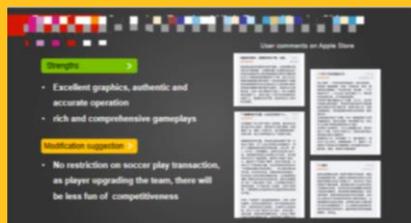
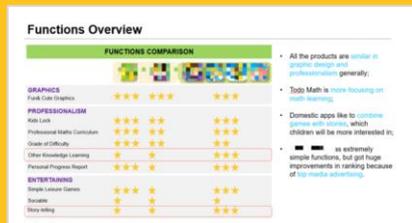
Бесшовное и эффективное
проведение кампании, мониторинг
эффективности и обратная связь

АНАЛИЗ КИТАЙСКОГО РЫНКА И ДИАГНОСТИКА ПРОДУКТОВ

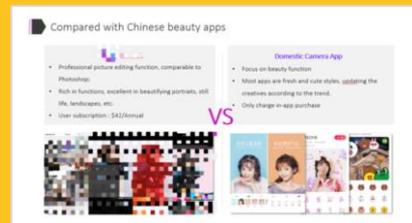
Информация о рынке



Анализ продукта и советы



Сравнение зарубежных продуктов и их конкурентов в Китае



ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПЛАГ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАРУБЕЖНЫХ ПОДПИСНЫХ ПРОДУКТОВ

Четыре правила увеличения количества подписок :

- Цена: цена имеет большее значение, чем цикл покупки
- Пакеты подписок: один пакет работает лучше, чем несколько
- Иллюстрации: непосредственно описывают функции/характеристики продукта
- Кнопки: "Попробуйте бесплатно" с призывным описанием может направлять действия пользователей

СТРАТЕГИИ ЛОКАЛИЗОВАННОЙ РЕКЛАМЫ

Медиа-матрица:

выбор и запуск медиа-размещений на основе характеристик продукта и маркетинговых целей.

Понимание пользователей:

изучите характеристики местных пользователей в Китае, а затем запустите тестирование таргетинга. Мы видим эффект от рекламы намного лучше, чем оригинальные профайлы, предоставляемые нашими клиентами.

Производство креативов: мы обобщили логические шаблоны креативов продуктов, что может значительно повысить вероятность успеха.

- Включите элементы китайской поп-культуры.
- Собственные местные модели, учитывающие локальную эстетику.
- Поддержка подробных настраиваемых сюжетов и креативов комментариев.

МЕДИА-МАТРИЦА



ИНФОРМАЦИЯ О ПОЛЬЗОВАТЕЛЯХ

Клиент
предоставляет

Профили
пользователей

Предварительные
Пакеты
пользователей

добавление инсайтов
исходя из опыта покупки
рекламы на местном
рынке и поведения
пользователей

- Мы загрузим их в медиа-платформу для анализа характеристик пользователей.
- Мы объединим пакеты пользовательских данных похожих продуктов, которые рекламируются на тех же медиа-платформах.
- Мы будем использовать собственный опыт медиабайнга

Протестировав несколько групп пользователей, мы обнаружили, что эффект был намного лучше, чем у исходных профилей, предоставленных нашими клиентами.

Базовый таргетинг + интеллектуальный алгоритм

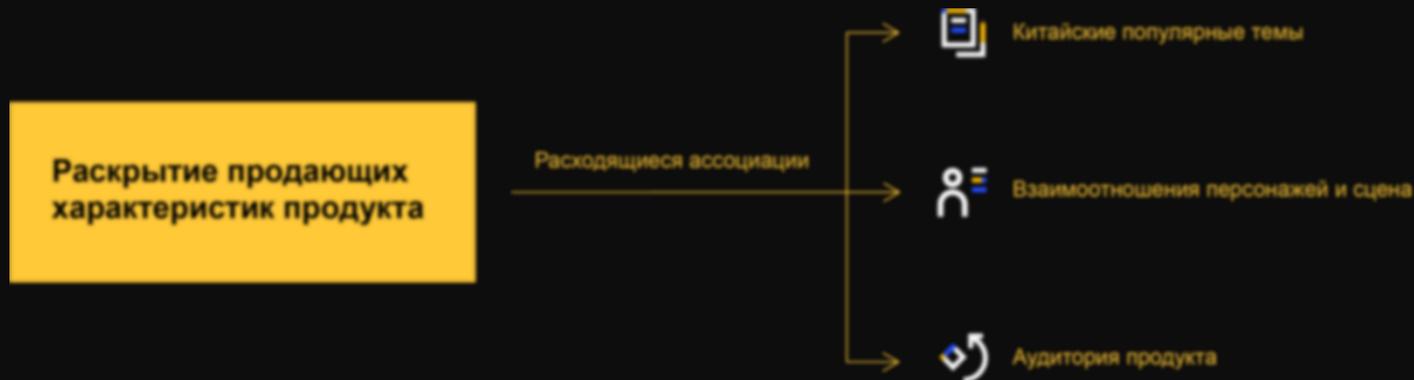
Платное расширение для большой аудитории

Базовый таргетинг + интересы

Базовый таргетинг + пакет слов leica

Базовый таргетинг + отношения с фанатами

ПРОЦЕСС СОЗДАНИЯ КРЕАТИВОВ



THANK YOU

A decorative graphic consisting of several horizontal lines in blue and yellow, extending from the right side of the word 'YOU' across the width of the slide.

*© 2020 Nativex. All rights reserved.
Contains Nativex's Confidential and Proprietary
information and shall not be disclosed or reproduced
without the prior written consent of Nativex.*

Nativex