

Deeplink 2.0: 获客转化率提升 30% 的黑科技

GrowingIO 产品经理 刘博楠

目录
CONTENTS

- 1 当下的存量时代，对获客转化的重新思考
- 2 通过 DeepLink 强势提升获客效率
- 3 让用户回到你产品，只差一次点击的距离
- 4 客户使用案例
- 5 发现 GrowingIO DeepLink 的黑科技



在如今的存量时代，我该如何获客？

你是否有过这样的经历？

市场/运营视角

千辛万苦让用户下载并注册了产品，但就是没留下？

花费心思设计的优惠活动，进行大力推广，但转化并不高？

想尽各种办法提升留存数据，但却苦于没有有效的工具？

用户视角

下载了应用，四处点点看看，发现没什么兴趣选择卸载！

看到感兴趣的优惠广告，安装后就是找不到优惠觉得自己被骗！

应用安装应用一段时间后打开次数减少，基本被打入“冷宫”！

1 成本

★ 成本足够低

▲ 空间足够大

◆ 领域够纵深

找到**有效率**且**低成本**获客途径，就是在存量时代找到了持续增长的**发动机**。

2 效率

用户产生兴趣



用户发生转化



用户被满足



这个距离到底还有多长?





通过 DeepLink 强势提升获客效率

用深度链接进行高效获客

使用 DeepLink

用户通过 DeepLink 轻松到达 App 内的活动页

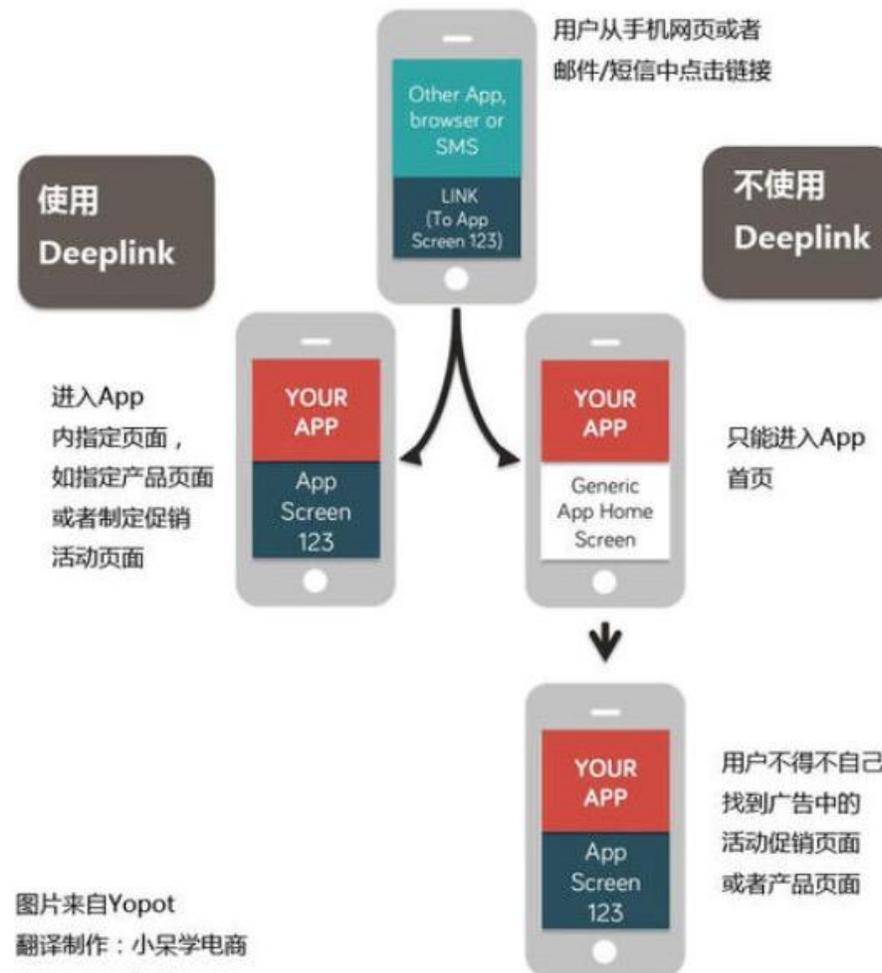
VS

不使用 DeepLink

用户只能自己手动搜索或查找的方式找到活动页

转化率重大折损

使用和不使用Deeplink的区别



图片来自Yopot
翻译制作：小呆学电商
www.omarketing.cn

更神奇的转化提升魔法!

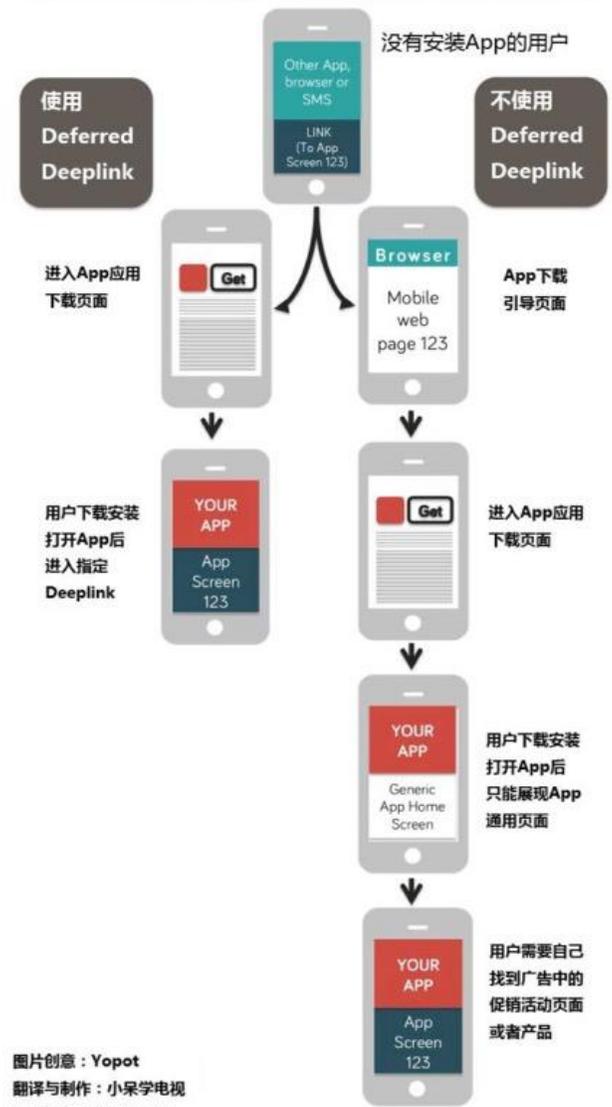
转化率进一步提升

使用 Deferred DeepLink
未安装 App 用户通过 Deferred DeepLink 同样到达 App 内的指定活动页

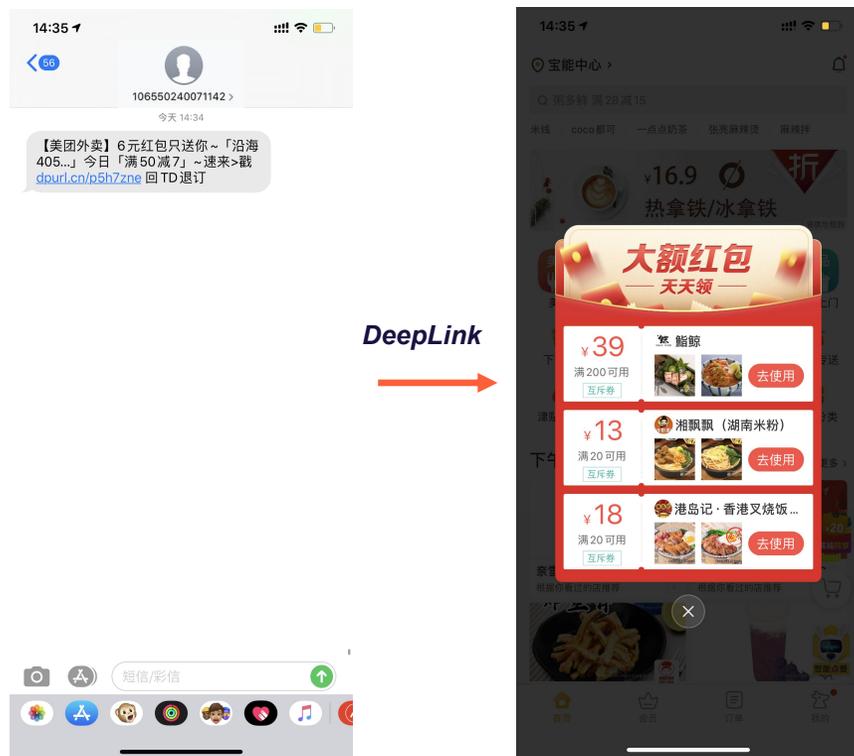
VS

不使用 Deferred DeepLink
未安装 App 用户在下载完成后，只能自己通过手动搜索或查找的方式找到活动页

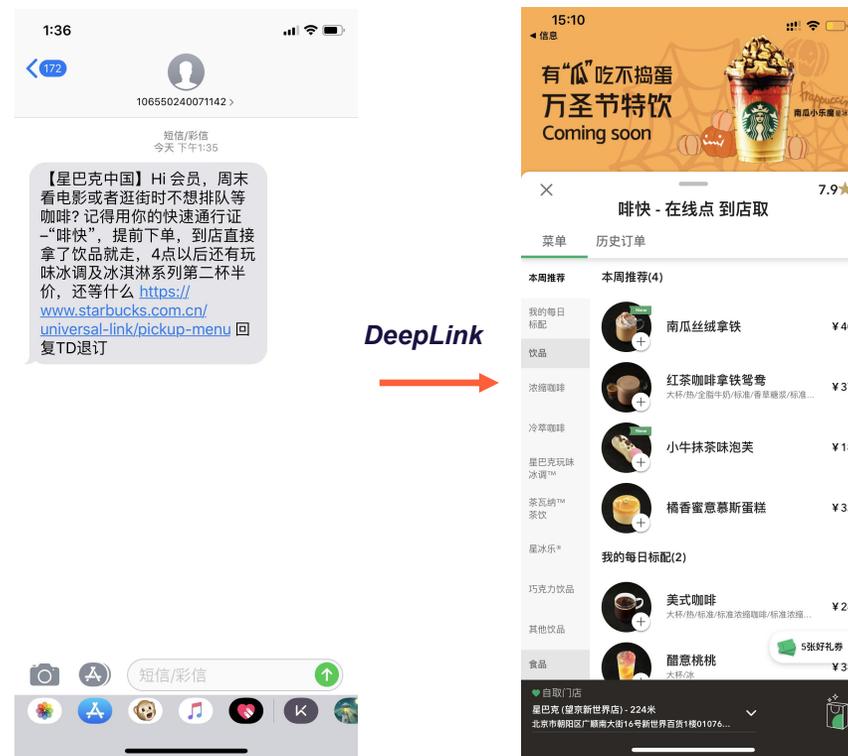
Deferred Deeplink与Deeplink的区别



深度链接的跳转体验



【美团外卖】红包派发



【星巴克】啡快推广活动



3

让用户回到产品，只差一次点击的距离



DeepLink 应用场景矩阵





客户使用案例

育学园案例



优质育儿社区「育学园」通过 DeepLink 将优质育儿知识在父母群体中广泛传播，实现低成本获客。



1 社交分享



2 引导下载



3 内容复现

GrowingIO Deeplink 2.0 能够一步拉起 App、无缝跳转活动页，大大降低了活动进行过程中的流失率；同时，预置的数据报表也让我们可以很轻松地完成数据复盘工作，提升工作效率。

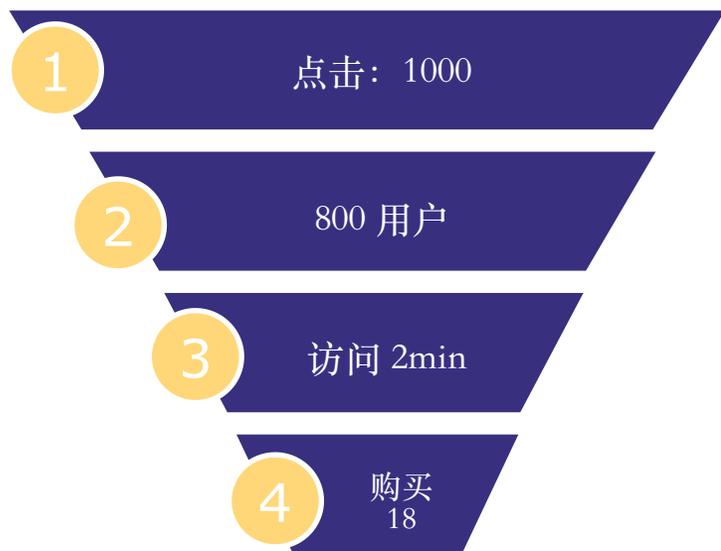
——育学园增长产品经理



转化数据的表现

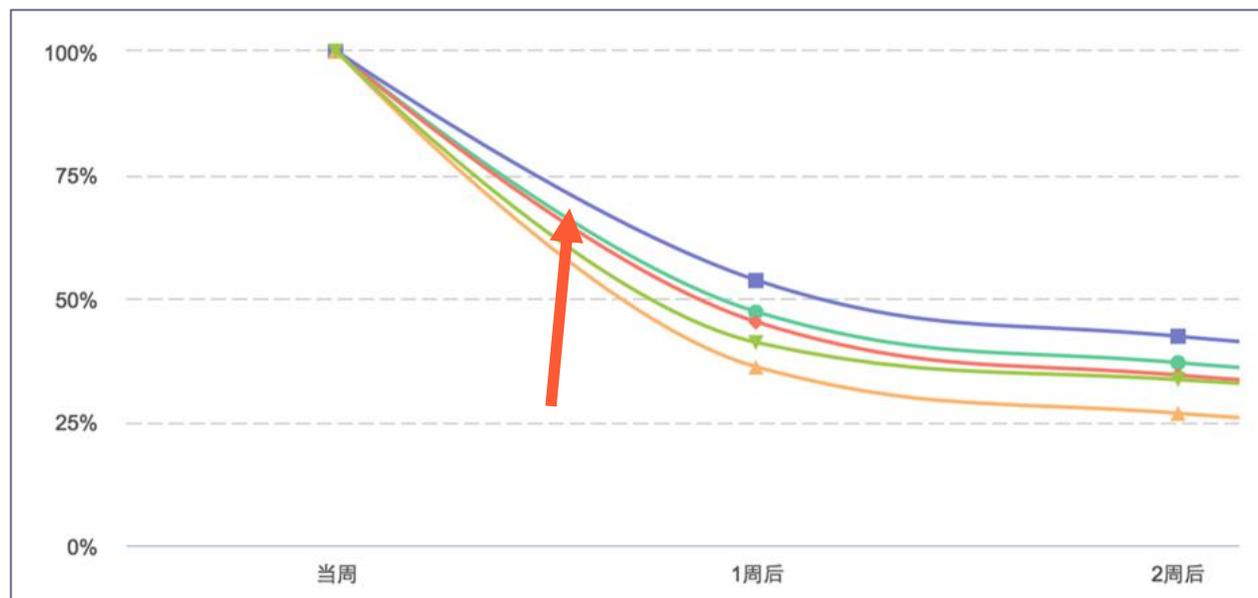
“历史影响当前，当前则影响未来”

新客获取



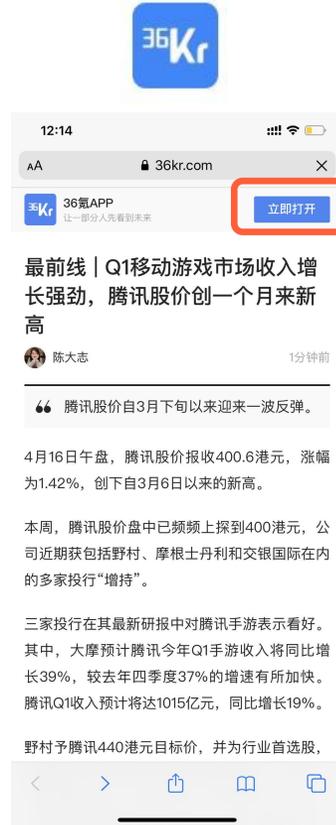
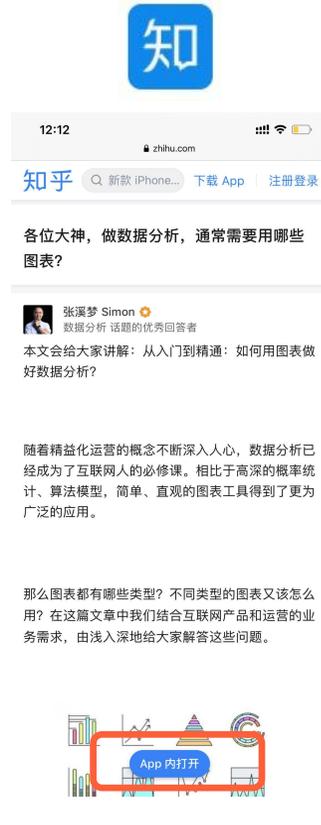
↑ 新用户拉新环节，转化率提升 **30%**

老客召回



↑ 7 天留存提升 **90%**，30 天留存提升超过 **100%**

优秀使用案例库

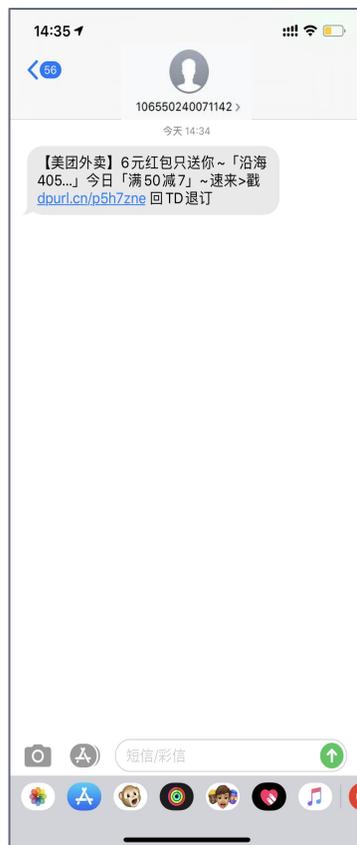




发现 GrowingIO DeepLink 的黑科技

更精简的跳转路径

市面上大多数 DeepLink 的跳转方案



点击链接



经过浏览器



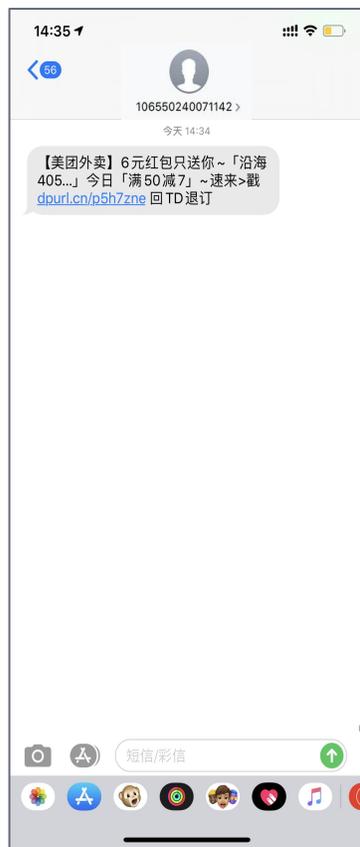
唤起 App



进入活动页

更精简的跳转路径

GrowingIO DeepLink 跳转路径



点击链接



唤起 App



进入活动页

GrowingIO 结合原生技术方案，重新打造用户跳转体验

转化流程每减少一步，对用户转化提升都是一大步

精简步骤
提升转化效率

拉新召回双路驱动



新用户也能到达 App 内指定页面吗?



GrowingIO DeepLink 能力矩阵

新用户引导下载
老用户直接唤起

支持iOS / Android
双主流平台

页面活动信息
动态传递

页面风格支持
灵活自定义

结合原生技术方案
更精简的跳转流程

支持延迟调用
Deferred DeepLink

添加GrowingIO增长顾问

申请试用 DeepLink



THANKS

