

收割计划与收入预估

结论

【不采取任何额外行动，仅维持现在状态维护】

月份	流水
8	
9	
10	
11	
12	
合计	

该数据不包含诸如FMX的额外内容，以及超核礼包

【方案1，提升付费玩家人数】

- 提升新手期玩家的付费体验，促使玩家破冰，变为付费玩家
- 将1-200的付费用户向更高的付费层级转化
- 主要面向小R和0氪
- ※该部分需要从新服开始持续性的影响玩家习惯，短期内完不成。表中数据为完成后的预估

月份	流水	提升玩家量后
8		
9		
10		
11		
12		
合计		

【方案2，提高200+用户的付费率】

- 之后设计的每张卡都有广泛的适用性和足够强度

- 面向全付费段，主要面向中R

月份	流水	提升玩家量后	提高卡强度后
8			
9			
10			
11			
12			
合计			

【方案3，提高200+用户的付费UP】

- 持续售卖养成，扩增养成上限
- 主要面向大R，次要面向中R

月份	流水	提升玩家量后	提高卡强度后	数值刺激中大R	方案1未实现的状态
8					
9					
10					
11					
12					
合计					

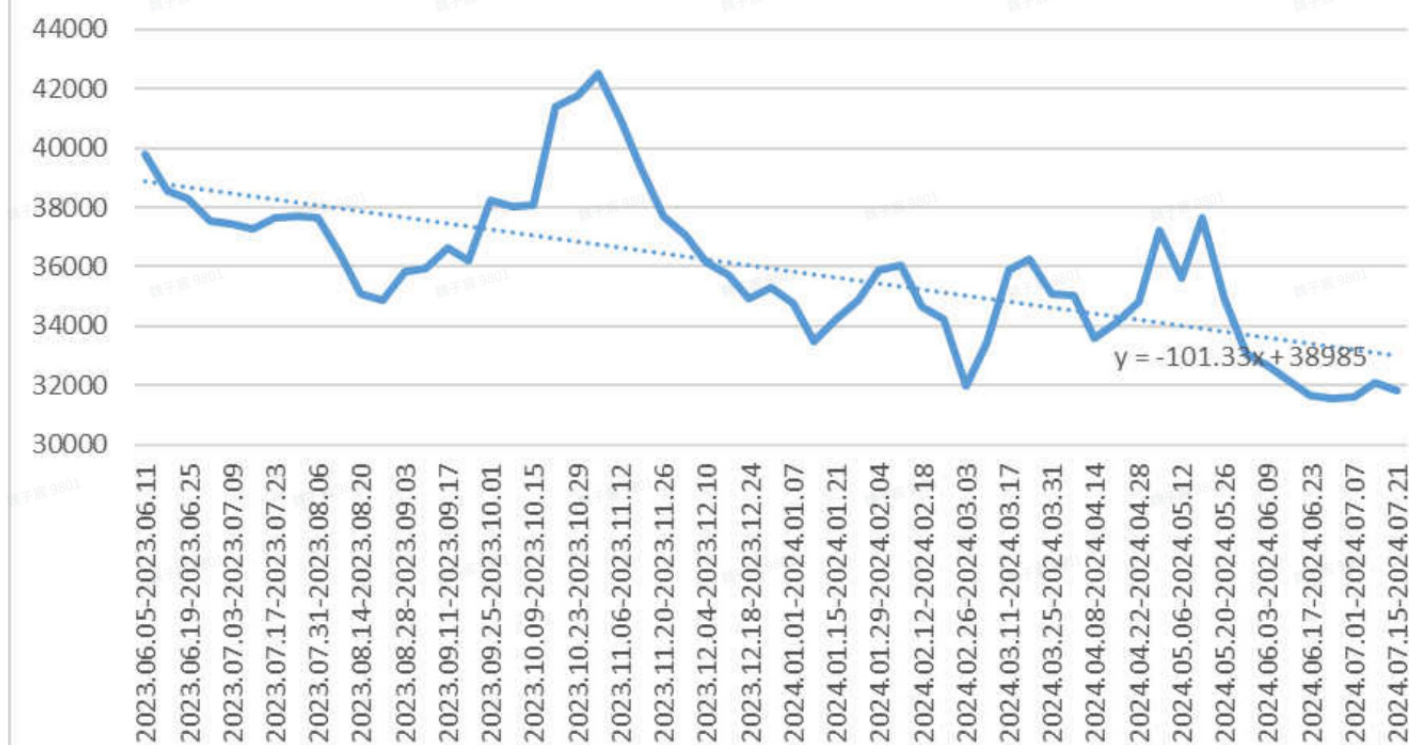
当前状态

付费用户玩家留存

2023.06.05-2024.07.21

- 【付费用户数量变少】 【每周少100个人】
- 【阿尔法O（5.16）登场后付费用户减少趋势提升】 【预计每周少300个】

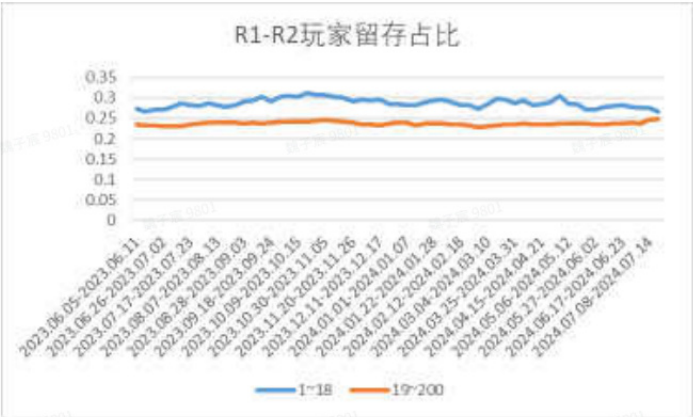
付费活跃人数

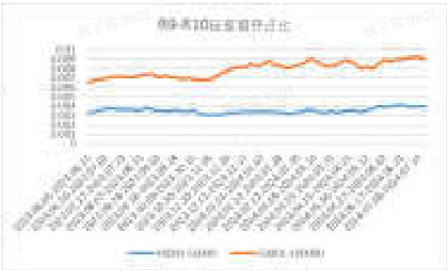
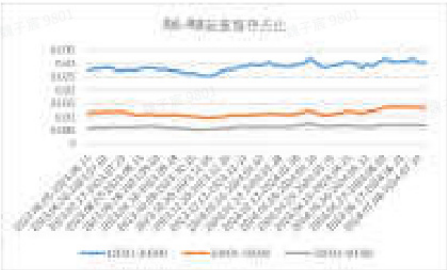


因此，预估10月周年庆的活跃人数

周（末尾）	趋势	实际数据
20240728	31536	31335
20240804	31236	30975
20240811	30936	
20240818	30636	
20240825	30336	
20240901	30036	
20240908	29736	
20240915	29436	
20240922	29136	
20240929	28836	
20241006	28536	
20241013	28236	
20241020	27936	
20241027	27636	
20241103	27336	
20241110	27036	
20241117	26736	
20241124	26436	
20241201	26136	
20241208	25836	
20241215	25536	
20241222	25236	
20241229	24936	
20250105	24636	

分层玩家留存占比





【小R玩家占比逐渐降低】

【中大R玩家占比逐渐提升】

去年6月与当前付费用户绝对值数据

	总付费活跃	1~18	19~200	201-2000	2001-6000	6001-10000	10001-20000	20001-30000	30001-40000
2023.06.05-2023.06.15	13422	2036	2028	4426	2211	825	846	378	378
2024.07.15-2024.07.25	10270	1234	1767	3209	1648	665	705	339	339

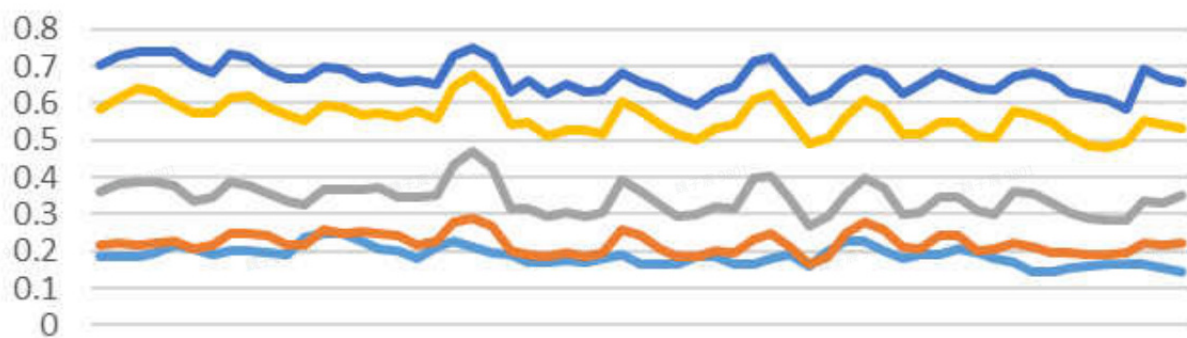
【中大R玩家绝对值数量不变】

【流失的玩家大都是小R玩家】

用户等级	用户付费	玩家留存占比
1	1~18	26.62%
2	19~200	24.78%
3	201-2000	28.62%
4	2001-6000	9.70%
5	6001-10000	3.19%
6	10001-20000	3.05%
7	20001-30000	1.34%
8	30001-40000	0.71%
9	40001-50000	0.40%
10	50001-100000	0.90%
11	100001-200000	0.47%
12	200001+	0.21%

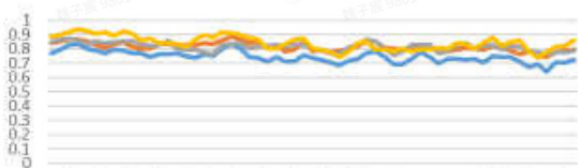
分层玩家付费率

R1-R5付费率



1~18 19~200 201~2000 2001~6000 6001~10000

R6-R9付费率



10001~20000 20001~30000 30001~40000 40001~50000

R10-R12付费率



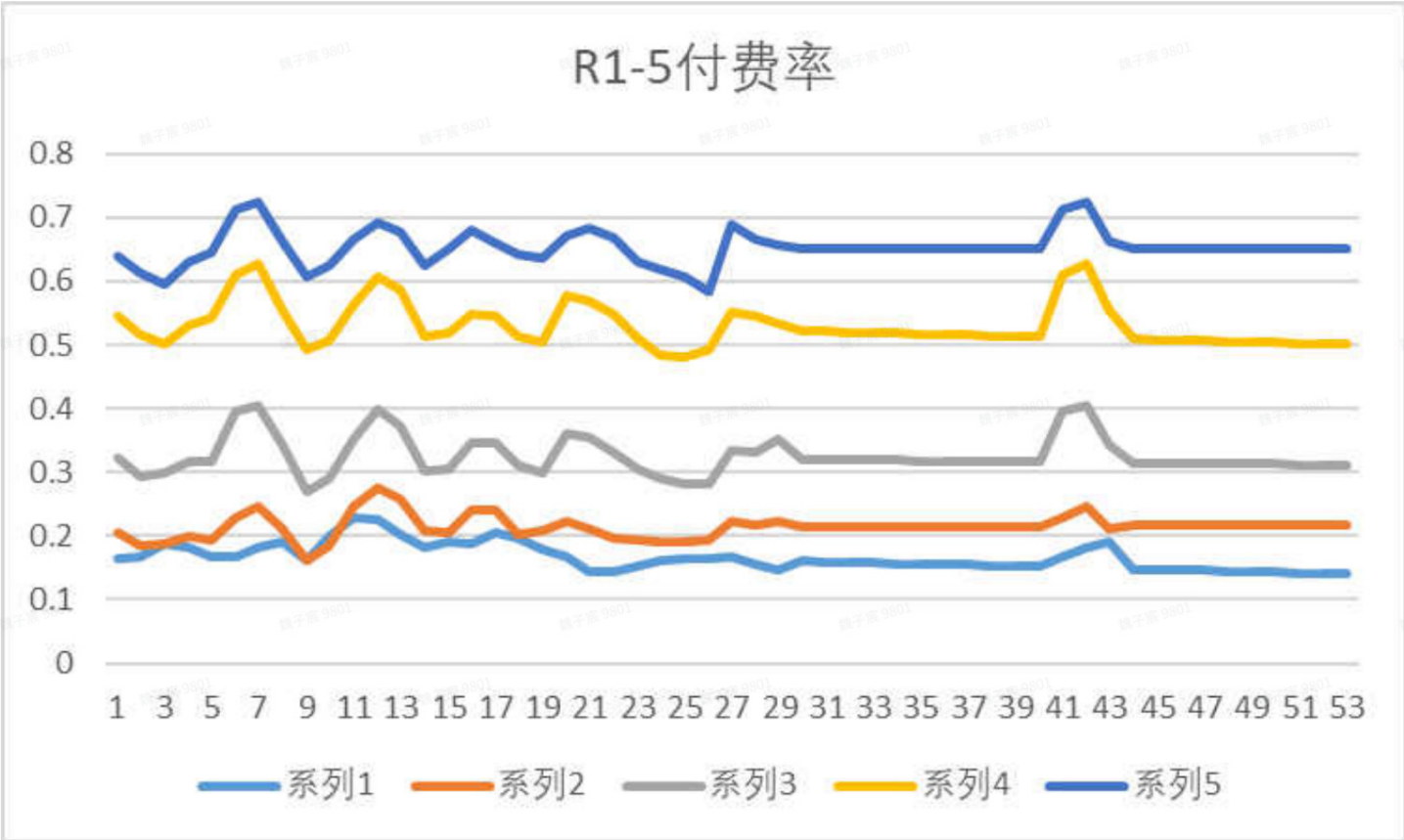
50001~100000 100001~200000 200001+

【付费率持续下降】

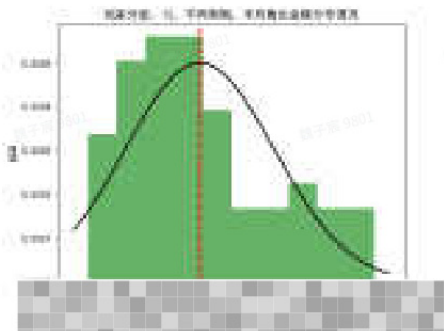
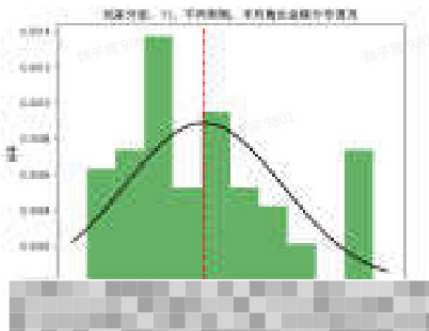
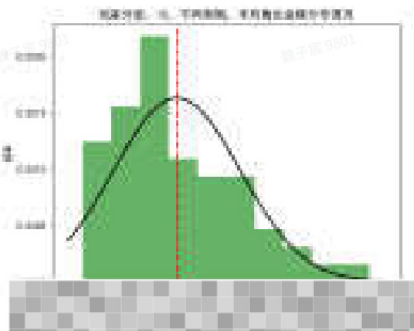
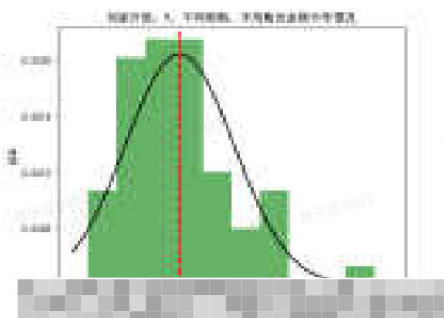
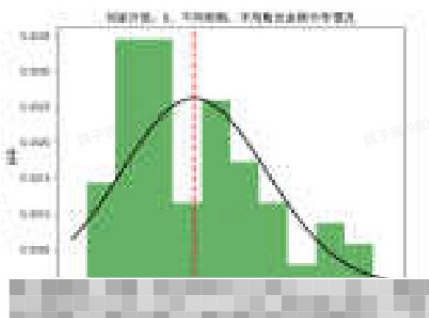
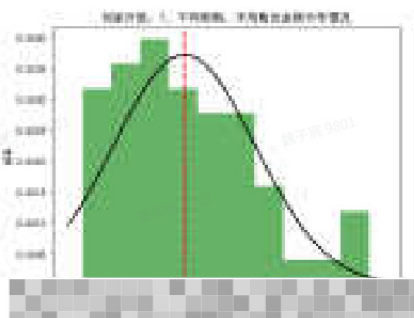
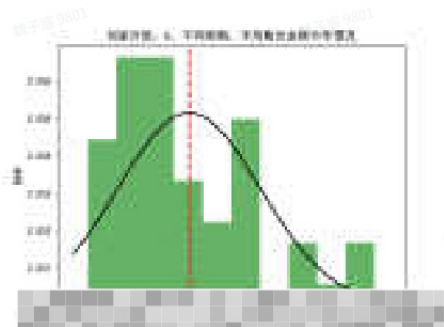
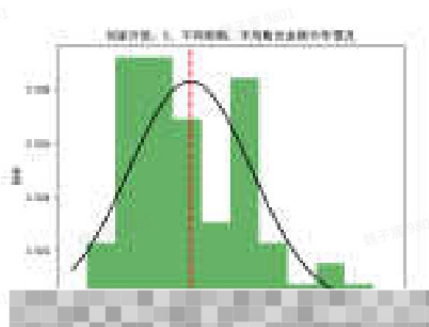
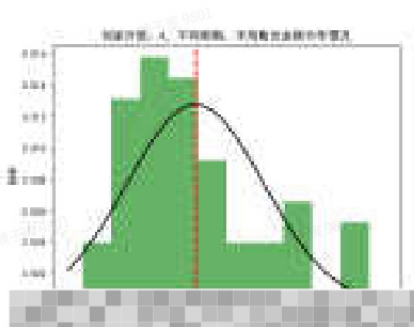
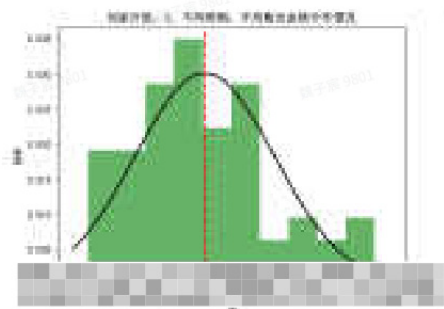
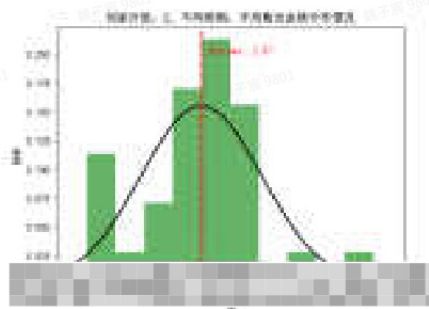
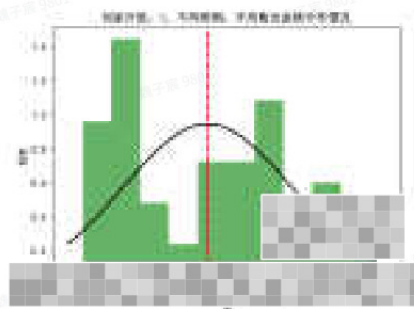
【后续付费率按照趋势预估】

【限定角色按照波峰预估】

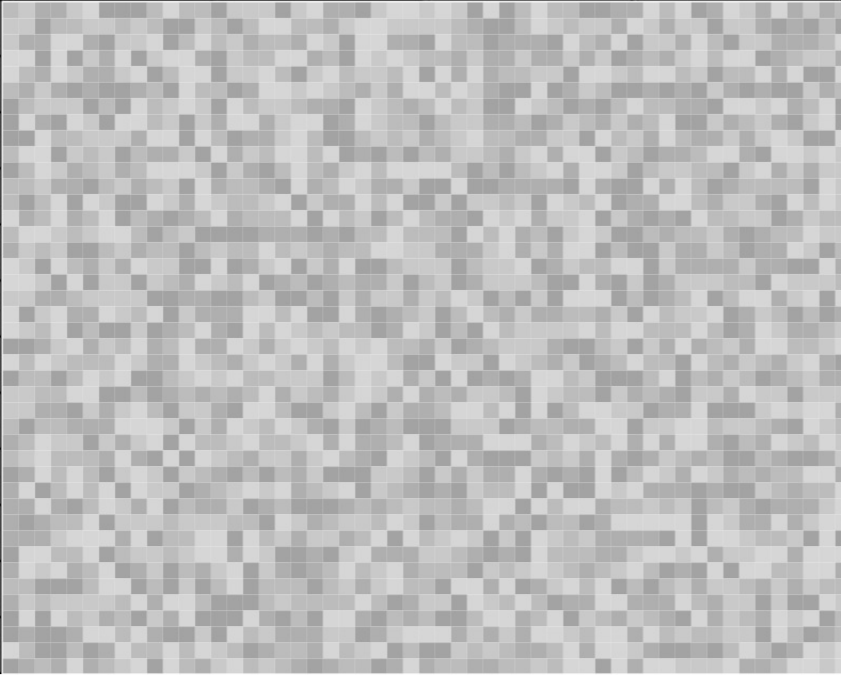
用户等级	用户付费	20240728	20240804	20240811	20240818	20240825	20240901	20240908	20240915
1	1~18	0.160619	0.159669	0.158725	0.157786	0.156853	0.155926	0.155004	0.154082
2	19~200	0.213437	0.213618	0.213799	0.213979	0.21416	0.214342	0.214523	0.214704
3	201~2000	0.320084	0.319699	0.319314	0.318929	0.318546	0.318162	0.317779	0.317396
4	2001~6000	0.522324	0.52135	0.520376	0.519405	0.518436	0.517468	0.516502	0.515536
5	6001~10000	0.649547	0.649563	0.649579	0.649595	0.649611	0.649627	0.649643	0.649659
6	10001~20000	0.705095	0.704116	0.703138	0.702162	0.701187	0.700214	0.699241	0.698268
7	20001~30000	0.777217	0.775895	0.774575	0.773257	0.771942	0.770628	0.769317	0.768006
8	30001~40000	0.791874	0.791135	0.790396	0.789658	0.788921	0.788184	0.787448	0.786711
9	40001~50000	0.826548	0.82777	0.828994	0.830219	0.831447	0.832676	0.833907	0.835138
10	50001~100000	0.825962	0.825651	0.825339	0.825028	0.824717	0.824406	0.824095	0.823784
11	100001~200000	0.818246	0.817084	0.815923	0.814764	0.813607	0.812451	0.811297	0.810143
12	200001+	0.740096	0.735701	0.731332	0.726989	0.722671	0.71838	0.714113	0.709846



分层玩家平均周付费

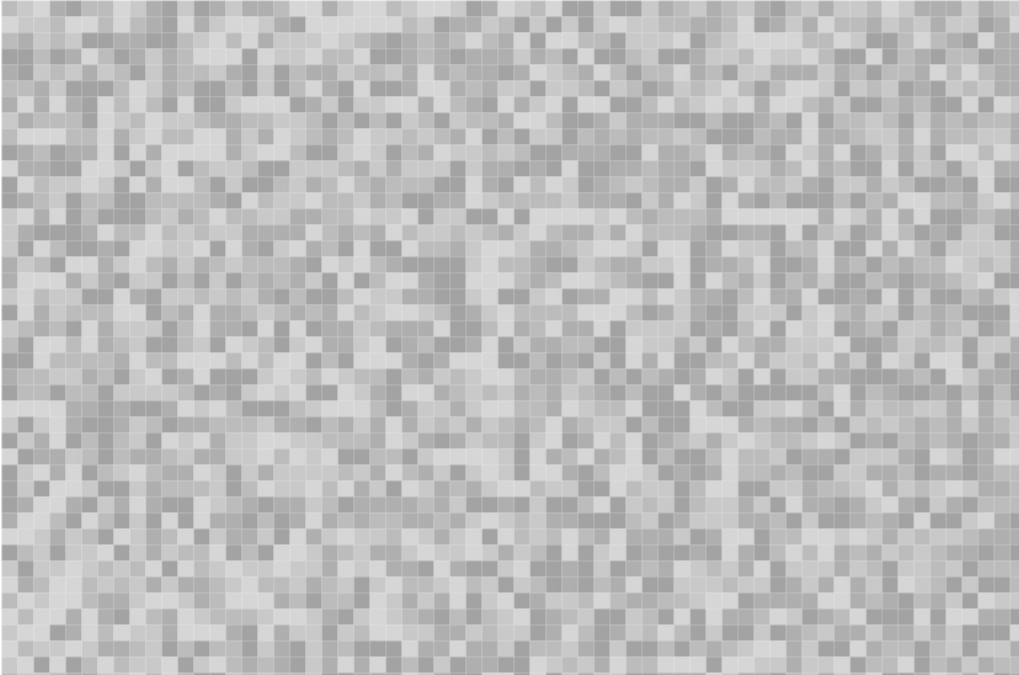


【通过礼包售卖情况确定各分层的玩家付费UP】

玩家分层标签	平均售出金额	标准差	68%点位	最大付费UP 95%点位
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				

预估付费

【单层级流水】= 【付费玩家总量】 * 【该分层占比】 * 【该分层付费率】 * 【该分层付费UP】

用户等级	用户付费人数	20240728	20240804	20240811	20240818	20240825
1	1~18					
2	19~200					
3	201-2000					
4	2001-6000					
5	6001-10000					
6	10001-20000					
7	20001-30000					
8	30001-40000					
9	40001-50000					
10	50001-100000					
11	100001-200000					
12	200001+					
	合计					

【不采取任何额外行动，仅维持现在状态维护】

月份	流水
8	
9	
10	
11	
12	
合计	

拉收方案

针对公式

【单层级流水】=【付费玩家总量】*【该分层占比】*【该分层付费率】*【该分层付费UP】

【总流水】=【各层级流水之和】

提升流水的方向为：

- 1、提升付费玩家总量
- 2、提升小R玩家向中R的付费转化率

玩家付费分层	收入占比
1~18	0.48%
19~200	3.60%
201-2000	16.95%
2001-6000	14.49%
6001-10000	7.96%
10001-20000	12.31%
20001-30000	6.24%
30001-40000	5.35%
40001-50000	4.27%
50001-100000	11.77%
100001-200000	9.28%
200001+	7.31%

- 3、提升付费率
- 4、提升付费UP

方案1：提升付费玩家总量

【无法提升新进玩家量】

【只能降低玩家流失率】

假设玩家流失速率可以稳定回之前的每周-100

收入数据变化为

月份	流水	提升玩家量后
8		
9		
10		
11		
12		
合计		

方案2：对0-200的用户做付费上移动

【付费上移也是降低流失率的一种方法】

【付费上移只能针对新手玩家做】

付费上移本质上是对付费体验的优化，常规做法都涉及到道具性价比问题

这些问题会影响老玩家的价格认知及付费体验，所以只能做在新服中，实际产生影响效果很滞后

【每新增1个持续留存付费用户，带来的月流水增值期望为███元】

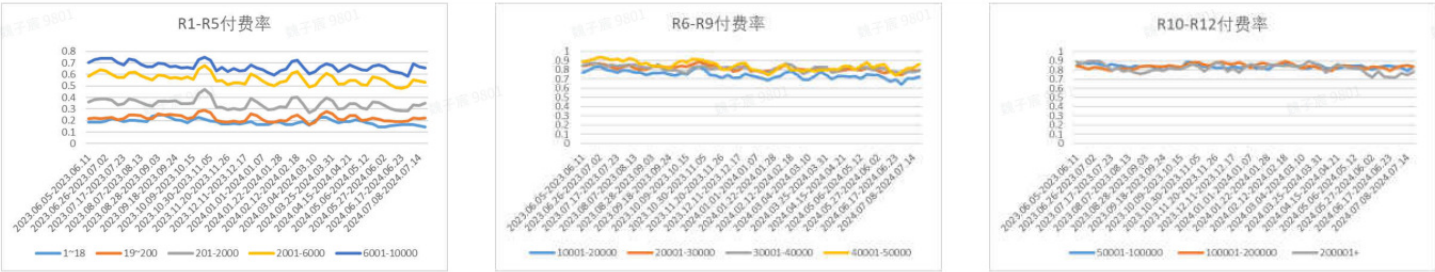
转化前\转化后	R0:0	R1:1-18	R2:19-200	R3:201-2000
R0:0	\			
R1:1-18	\			
R2:19-200	\			
R3:201-2000	\			

	31536	当前存量	分层占比	每1%转化为R3
R0:0		8394	26.62%	
R1:1-18		7814	24.78%	
R2:19-200		9025	28.62%	

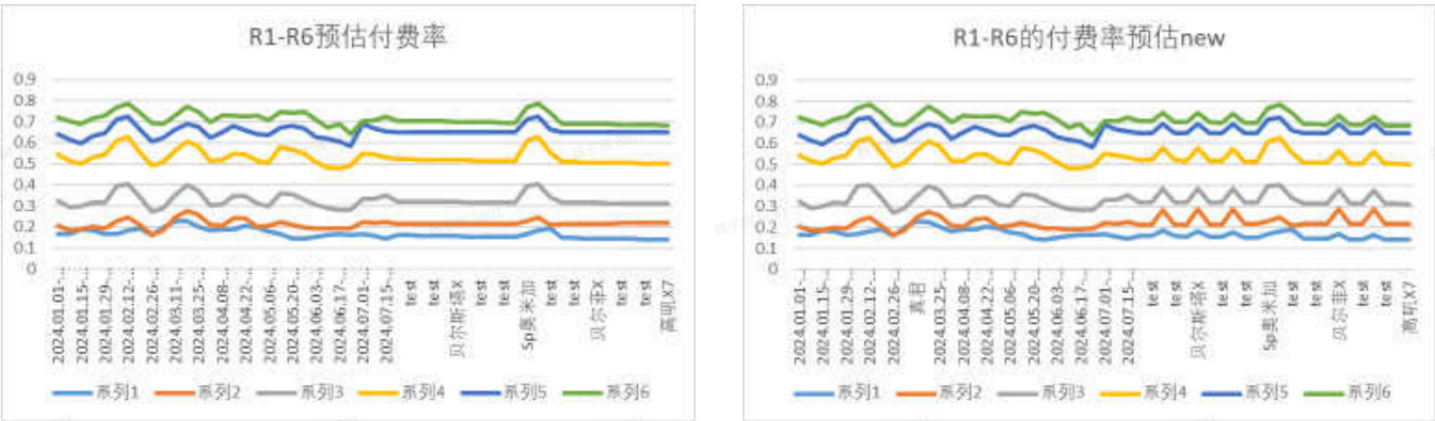
方案3：提高200+用户的付费率

【付费层级越低，受到卡的影响越大】

【付费层级越高，付费率表现越稳定】



针对中小R的付费率，我们可以把每张卡都做的很强
使得每次出卡，都有一定的波峰，该波峰参考了真君兽等常规X抗体数据提升幅度



收入数据变化为

月份	流水	提升玩家量后	提高卡强度后
8			
9			
10			
11			
12			
合计			

方案4：提高200+用户的付费UP

通过极限值与基础值的差值，可以看出来，刺激不同付费分层的UP带来的收益

用户等级	用户付费人数	20240728	20240804	20240811	20240818	20240825
1	1~18					
2	19~200					
3	201-2000					
4	2001-6000					
5	6001-10000					
6	10001-20000					
7	20001-30000					
8	30001-40000					
9	40001-50000					
10	50001-100000					
11	100001-200000					
12	200001+					

【200+的用户刺激起来收益很高】 【要么面向中R，要么面向大R，没有中间态】

对于中R来说，只吃卡的机制和强度，在方案3中已经干过了，这里不再考虑

对于大R来说，是吃数值养成的

按照合金的数据，我们推算数值类售卖对于玩家的吸引力

合金上限后第一个活动周

付费层级	R1	R2	R3	R4	R5	R6
合金特惠包（元）						
合金优惠包（元）						
合金补给包（元）						
合金特级包（元）						
合金究极包（元）						
合金超级包（元）						
合计						
付费人数	1149	1521	2690	1517	608	608
付费合计						
付费UP						
刨除合金后合计						
刨除合金后付费UP						
UP提升	1.42%	0.19%	0.22%	0.89%	3.55%	3.68%

合金上限后第二个活动周

	R1	R2	R3	R4	R5	R6
合金特惠包						
合金优惠包						
合金补给包						
合金特级包						
合金究极包						
合金超级包						
合计						
付费人数	1149	1521	2690	1517	608	6
付费合计						
付费UP						
刨除合金后合计						
刨除合金后付费						
UP提升	1.12%	0.09%	0.21%	0.35%	1.36%	2.17

可观察合金的受众主要在R7（2W+）以上

假设合金可以一直以第二周的数据保持UP提升

收入数据变化为

月份	流水	提升玩家量后	提高卡强度后	数值刺激中大R
8				
9				
10				
11				
12				
合计				