

破解手机 游戏直播运营

一个关于移动游戏直播运营的策略、收入和
玩家参与度的分析。



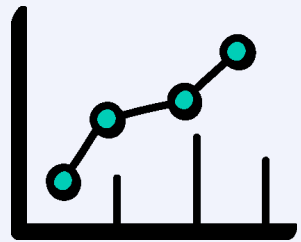


传感器塔手机游戏洞察刚刚变得更棒了。

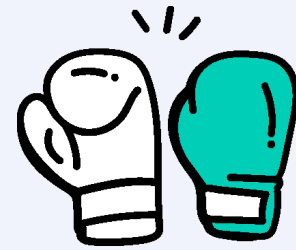
传感器塔已收购Live Ops Intelligence平台Playliner

为您带来全面的手机游戏生态洞察。解锁 Live Ops 洞察，包括日历、机制、更新以及来自 150 多款顶级移动游戏的详细报告。

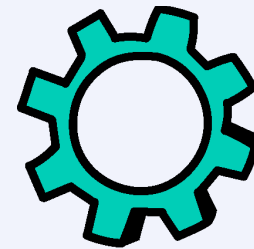
执行摘要



直播运营持续是移动游戏的 dominant 商业模式 —— 但只有做好直播运营才能 actually 创造 growth。



在日益激烈竞争的格局中，对线上运营采取有纪律的方法至关重要。



借鉴领先同类的机制可以削减启动成本并加速规模扩张。



构建一个结构良好、连贯的事件系统对于推动kpi影响至关重要。

目录

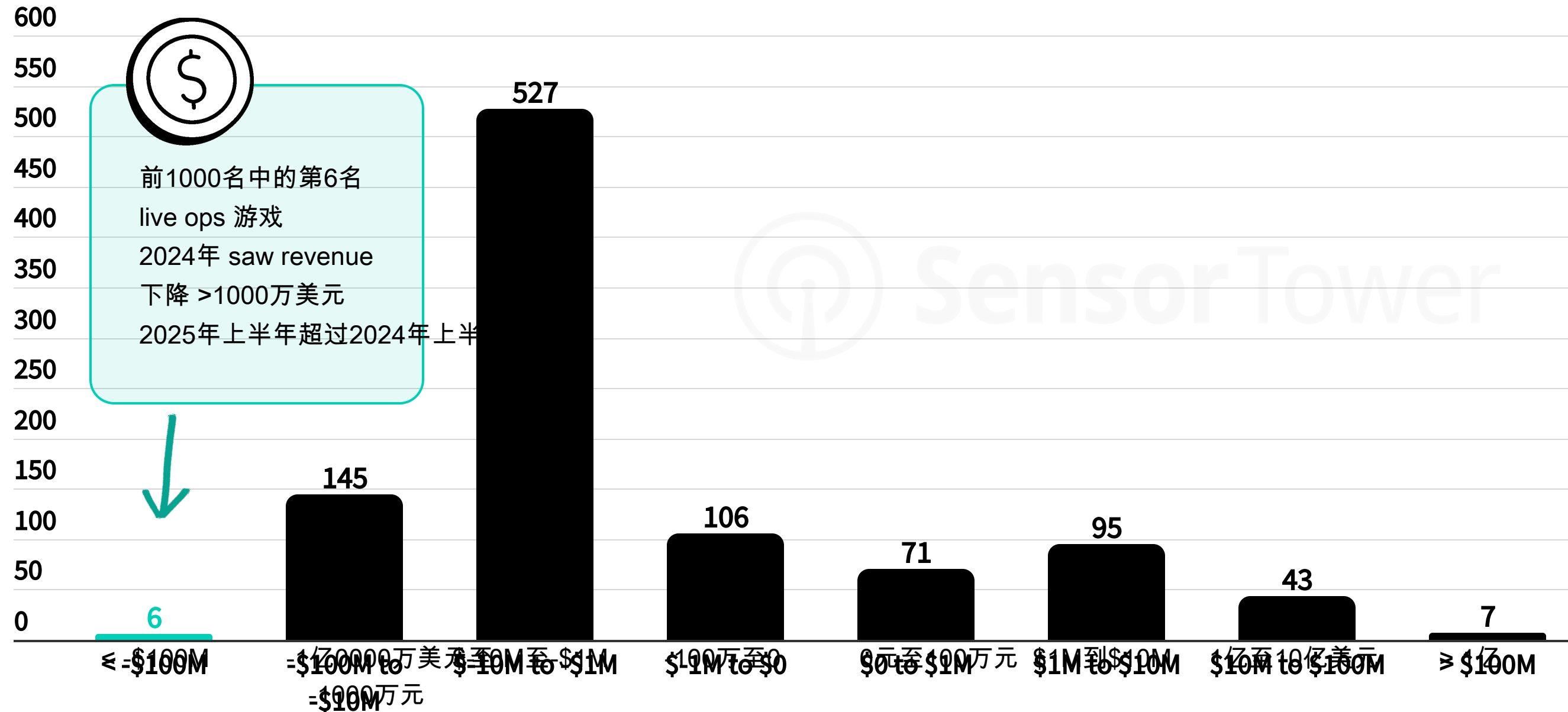
2025年现场运营	05
事件基准	09
案例研究	16
结论	28
关于 Playliner 和 Sensor Tower	31

2025年现场运营

仅仅是做 Live Ops 并不能保证增长。

到2024年收入排名前1000名的直播运营游戏中，78%在2025年第一季度相比2024年第一季度有所下降。

按IAP收入变化，2025年上半年的活跃游戏数量与2024年上半年对比
2024年营收最高的1000款手机游戏



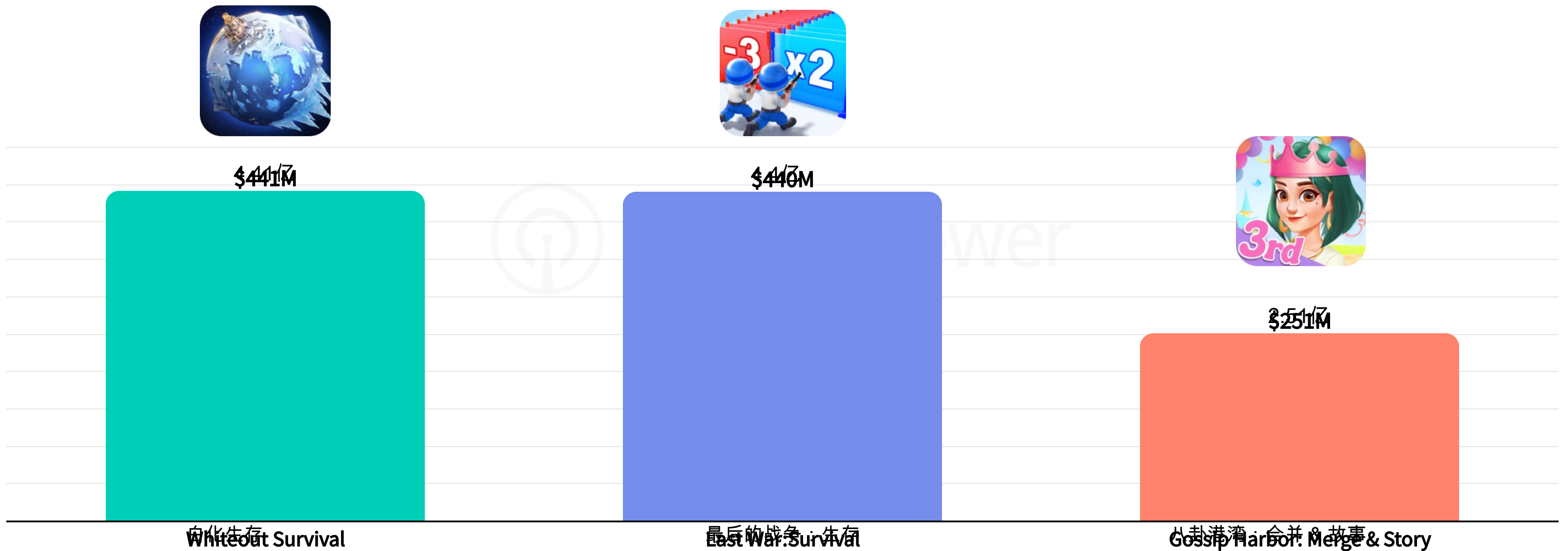
前1000名中的第6名
live ops 游戏
2024年 saw revenue
下降 >1000万美元
2025年上半年超过2024年上半

成功的游戏拥有适合其情况的正确事件、结构、多样性、节奏和策略。

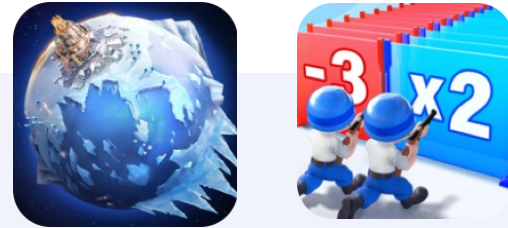
成长型游戏不仅需要游戏运营——更需要正确的游戏运营。

三款游戏在2025年上半年实现了超过20亿美元的收入增长，相较于2024年上半年。

2025年上半年应用内购买收入增长对比2024年上半年
全球范围内，iOS 和 Google Play



这三个游戏是严谨的日常运营优化的范例。



白茫茫求存与最后的战争：求生

这两个 4X 策略游戏是 2025 年上半年移动游戏的前半程赢家。在所提及的时间段内，全球应用内购买收入排名中，《最后战争生存》排名第 1，《白刃生存》排名第 3，并且这两款游戏在 1H2025 相较于 1H2024 的增长中位列前 2。这是移动游戏领域每个人都应该关注的两款游戏。

有几个因素促成了这些游戏的成功，包括东西方共鸣、深入的用户获取预算和创新广告创意策略。然而，他们严谨的日常运营方法也对他们的成功至关重要。

一个能反映出《Whiteout Survival》实时运营实力的表面指标是，这款游戏在 2025 年 7 月举办了 50 场变现活动。仅仅向玩家硬塞优惠本身并不能保证成功，但《Whiteout Survival》找到了让这海量变现活动为游戏中的鲸鱼玩家创造巨大消费深度的方法。

流言港口



八卦港湾在 2025 年上半年按应用内购买收入排名第 16，并且是增长最快的最休闲益智游戏。该游戏在 2024 年超过了《家园》中的《卡通爆炸》等主流游戏按收入排名，并且其收入增长在 2025 年仍在继续。

2025 年至今，八卦港已推出 39 项新活动。他们在优化和测试方面与其他许多竞争对手相比，达到了不同的水平，他们的成果就是最好的证明。

那么这些顶级游戏中的实时运营看起来是怎样的？

事件基准

playliner将实时运营事件分类并确定机制。

直播活动类别

变现

变现机制直接激励转化，并针对日均每活跃用户收入和每付费用户收入等目标收入指标。

可归入变现类别的机制示例包括优惠和通行证。

进阶

进度机制让玩家感受到在游戏内的进展，并旨在提高留存率和游戏时长等参与度指标。

进度机制示例包括里程碑奖励和任务。

社交

社交机制允许玩家互相互动，并且通常也针对参与度和留存率。

社交机制示例包括锦标赛和合作。

Playliner 还包括核心玩法、更新以及用于不适用于任何其他地方的机制的其他类别。对于此报告，我们将重点放在变现、进程和社交作为任何游戏运营策略的三个主要类别上，每个类别都有明确的目标。

来源：SensorTower。注意：iOS和Google Play合计。仅限中国iOS。收入为毛收入——包括应用商店收取的任何百分比。

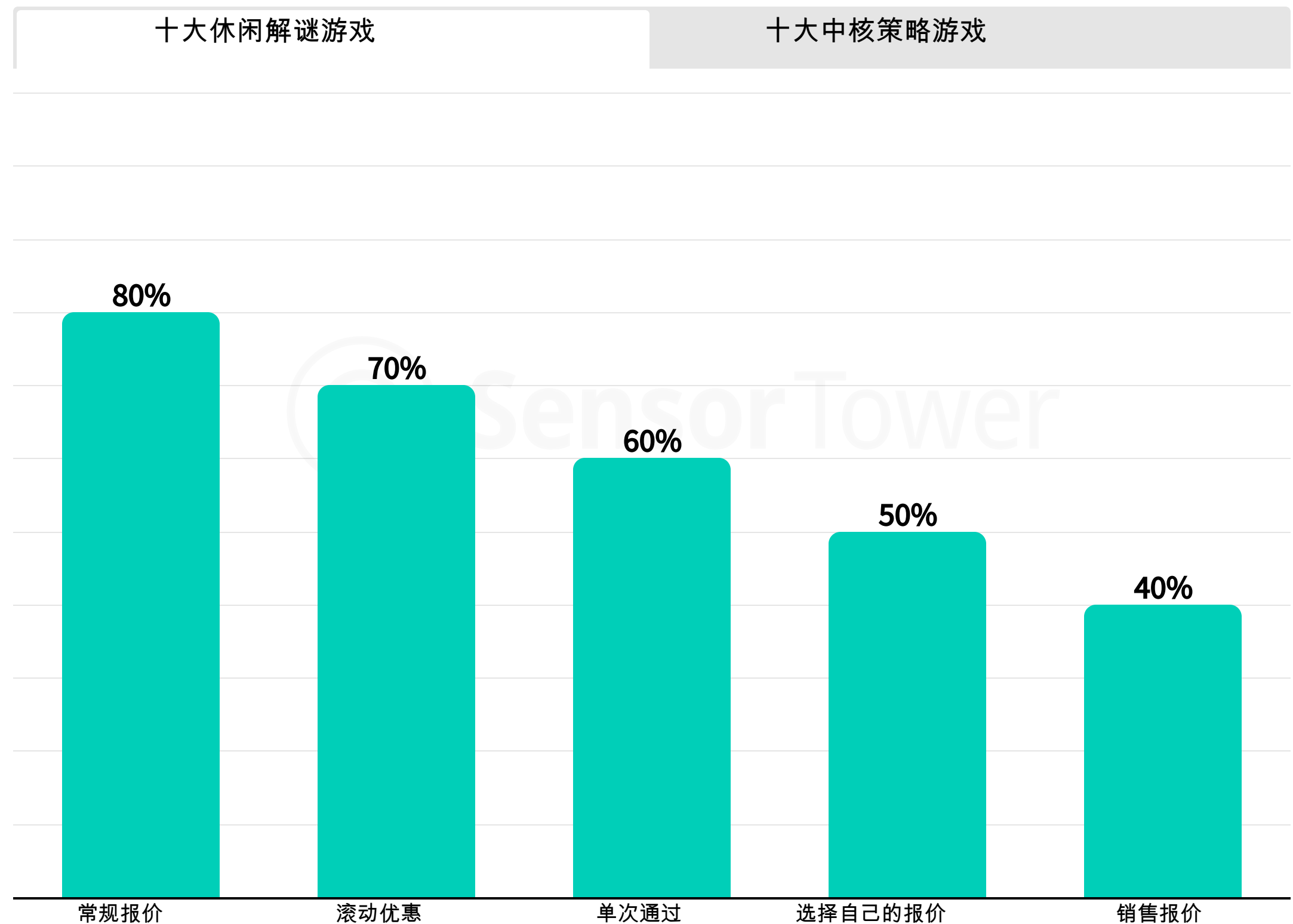
报价是实时运营货币化的底牌。

推广活动对于应用内购买、运营和变现至关重要。在恰当的时机向玩家展示正确的变现选项，对于推动收入至关重要。不同的推广活动种类，从简单的弹窗式标准活动到解锁免费奖励和新活动滚动的活动，展示了不同的玩家参与策略。

通行证也非常普遍；自从《堡垒之夜》推广了通行证机制以来，这种机制已被免费游玩模式所采纳。请注意，通行证分为“单通行证”和“多通行证”，单通行证只有一个付费选项，而多通行证有多个等级。有些游戏已经同时实现了这两种机制。

注意：这些图表分析了按主要标签采用的事件。事件可以有多个标签：例如，一次传球事件可能还包括里程碑奖励和任务，但在此分类中仅被归类为“单次传球”。前 10 名的 10 款休闲解谜游戏中，所有游戏都以某种形式使用优惠，其中 9 款使用带有“常规优惠”标签的优惠（主要标签或次要标签），8 款将“常规优惠”作为主要标签的优惠。

顶部游戏含变现机制% iOS和谷歌Play



里程碑奖励是必备的进程事件机制。

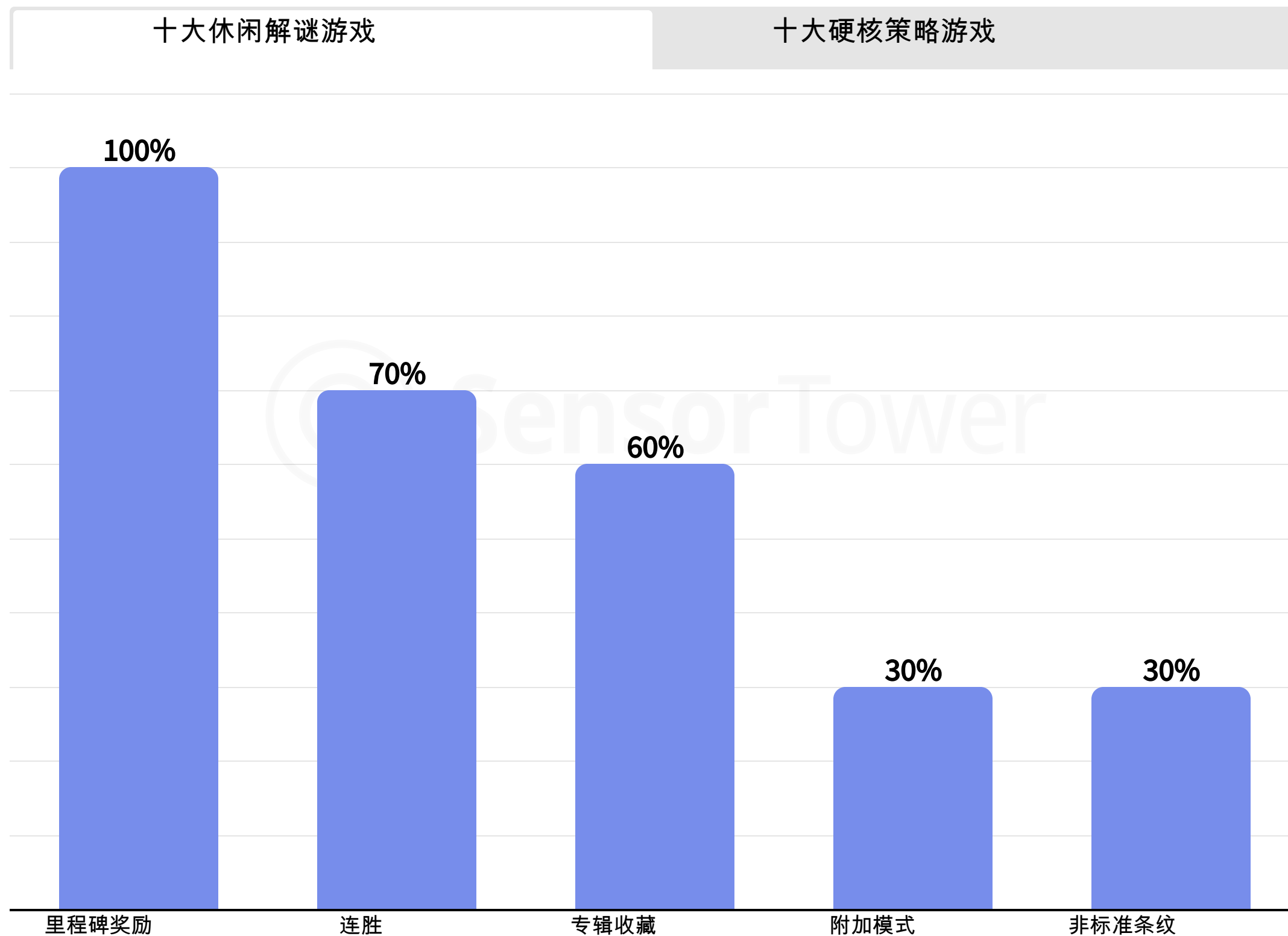
里程碑奖励是进展事件机制的核心。它们可以用作核心要素，也可以结合作为另一个事件的上层额外层级。

对于休闲解谜游戏，连胜很常见；这些活动会为玩家创造强大的转化紧迫感。专辑收藏，最初由赌场游戏Coin Master推广流行，是常见的留存层或支柱性活动。

对于核心策略游戏，任务是最受欢迎的进度事件类型之一。核心玩家倾向于具有高复杂性，任务为玩家提供了关于下一步该做什么的清晰指导。

注意：这些图表分析的是按主标签采用的事件。事件可以有多个标签：例如，一个传球事件也可能包括里程碑奖励和任务，但它在本次分类中仅被归为“单个传球”。

顶部游戏中带有进度事件机制的比例 iOS 和 Google Play



锦标赛是全球通用的社交事件机制。

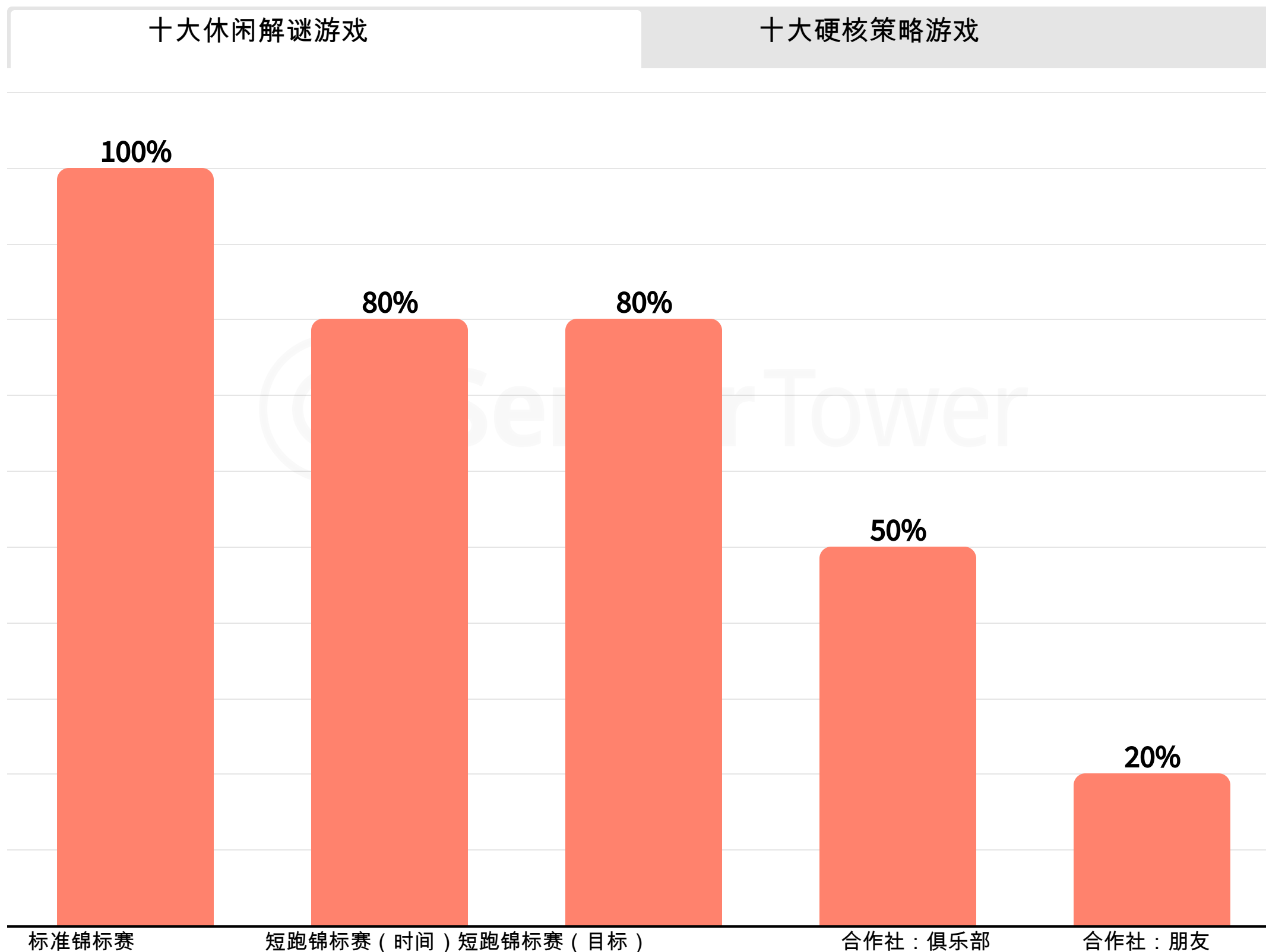
带有社交活动机制的前端游戏的百分比iOS和谷歌播放

将玩家与其他人相对抗的锦标赛在休闲和核心游戏中都常用作激励玩家参与核心循环的手段。

休闲益智类游戏也常有小型冲刺比赛，分为时间和目标两类。时间冲刺比赛中看哪位玩家能在一段时间内积累最多的点数或物品，而目标冲刺比赛中看哪位玩家能最先收集到一定数量的点数或物品。

硬核策略游戏倾向于有更多的PvP和所有玩家共同为目标而努力的事件。

注意：这些图表分析的是按主标签采用的事件。事件可以有多个标签：例如，一个传球事件也可能包括里程碑奖励和任务，但它在本次分类中仅被归为“单个传球”。



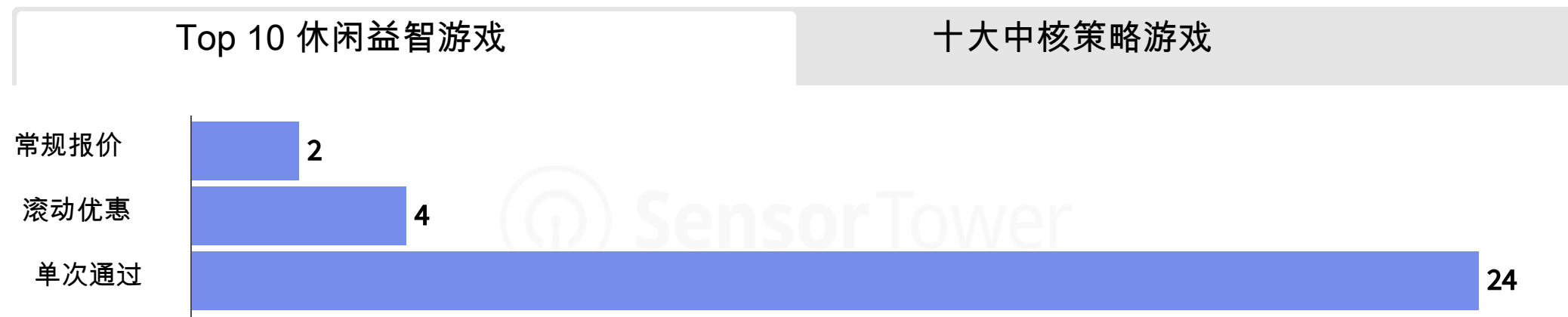
最佳活动持续时间高度依赖于活动类型。

休闲解谜游戏往往通过长期通行证和专辑收藏活动来驱动留存，同时叠加更短期的优惠、进度活动和锦标赛。

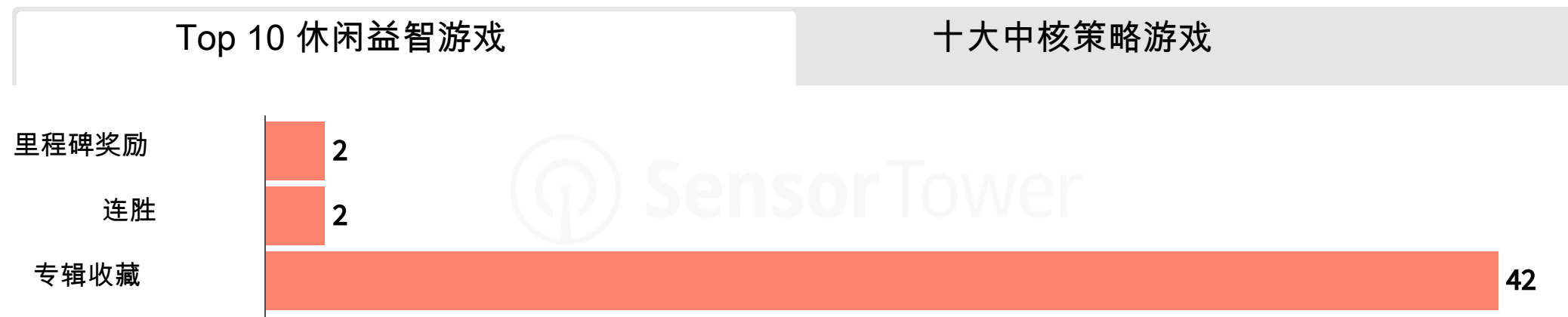
核心策略类游戏常以大规模PvP（服务器对服务器、公会对公会）为中心，围绕这一核心组织其他所有活动。这类游戏的优惠与进度活动往往比休闲解谜游戏的长。

2025年第二季度按事件类型和队列划分的前端事件机制的事件种类平均值

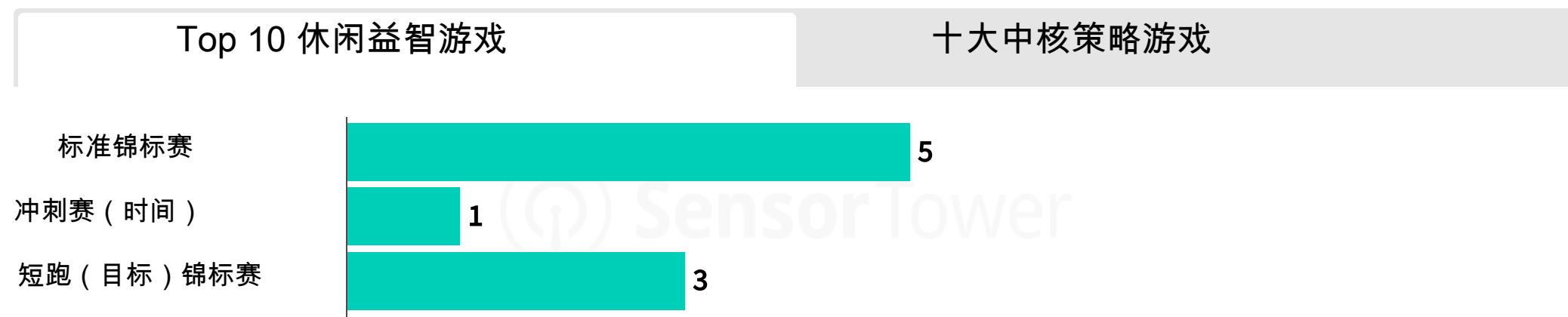
变现



进度

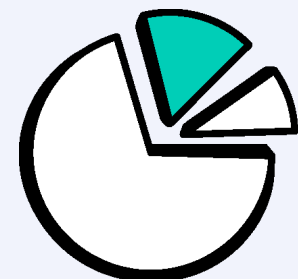


社交



注意：这些图表分析的是按主标签采用的事件。事件可以有多个标签：例如，一个传球事件也可能包括里程碑奖励和任务，但它在本次分类中仅被归为“单个传球”。

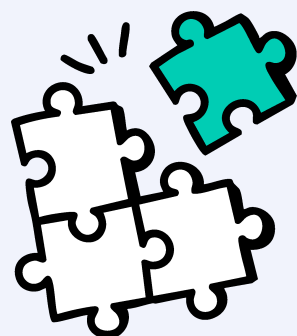
头部热门游戏占据大头。



该分析所使用群体中的中核策略游戏，使其在中核策略市场的应用内购买收入份额共同增长了

25%

2025年上半年超过2024年上半年。



这个群体中的休闲解谜游戏带来了

63%

2025年上半年所有休闲解谜游戏中内购收入。



两者合并驱动

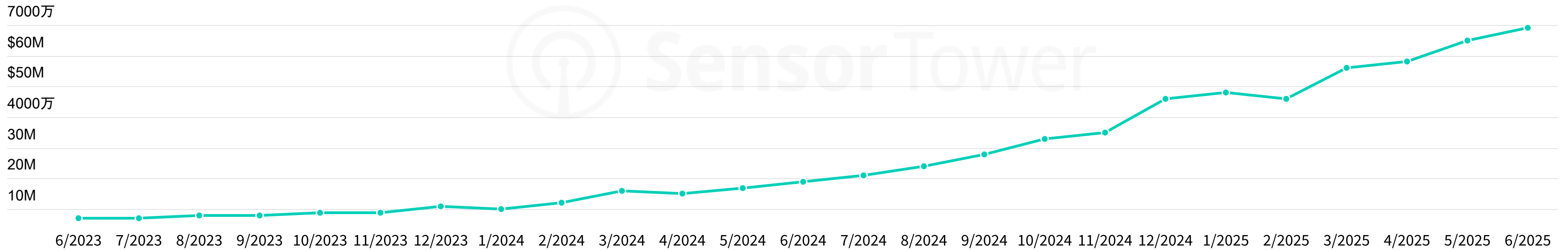
77亿

2025年上半年收入。

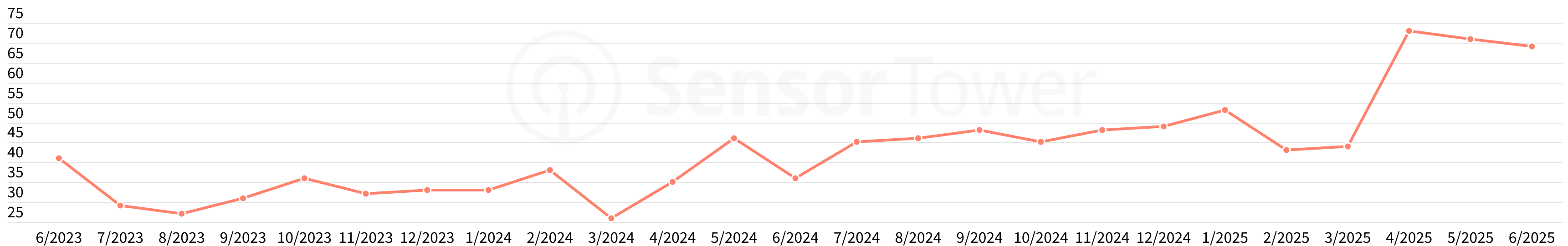
案例研究

八卦港通过严格的现场运营优化实现了持续增长。

八卦港IAP收入
全球范围内，iOS 和 Google Play



八卦港活动数量
全球范围内，iOS 和 Google Play



八卦港运营着一个多层、连贯的现场运营活动系列。

八卦港口持续举办专辑收藏和季票活动，作为主播长期留存活动。有几种不同类型的里程碑奖励活动，有些是每日的，而另一些是持续3-4天以促进短期留存和参与，以及每日比赛和优惠活动。

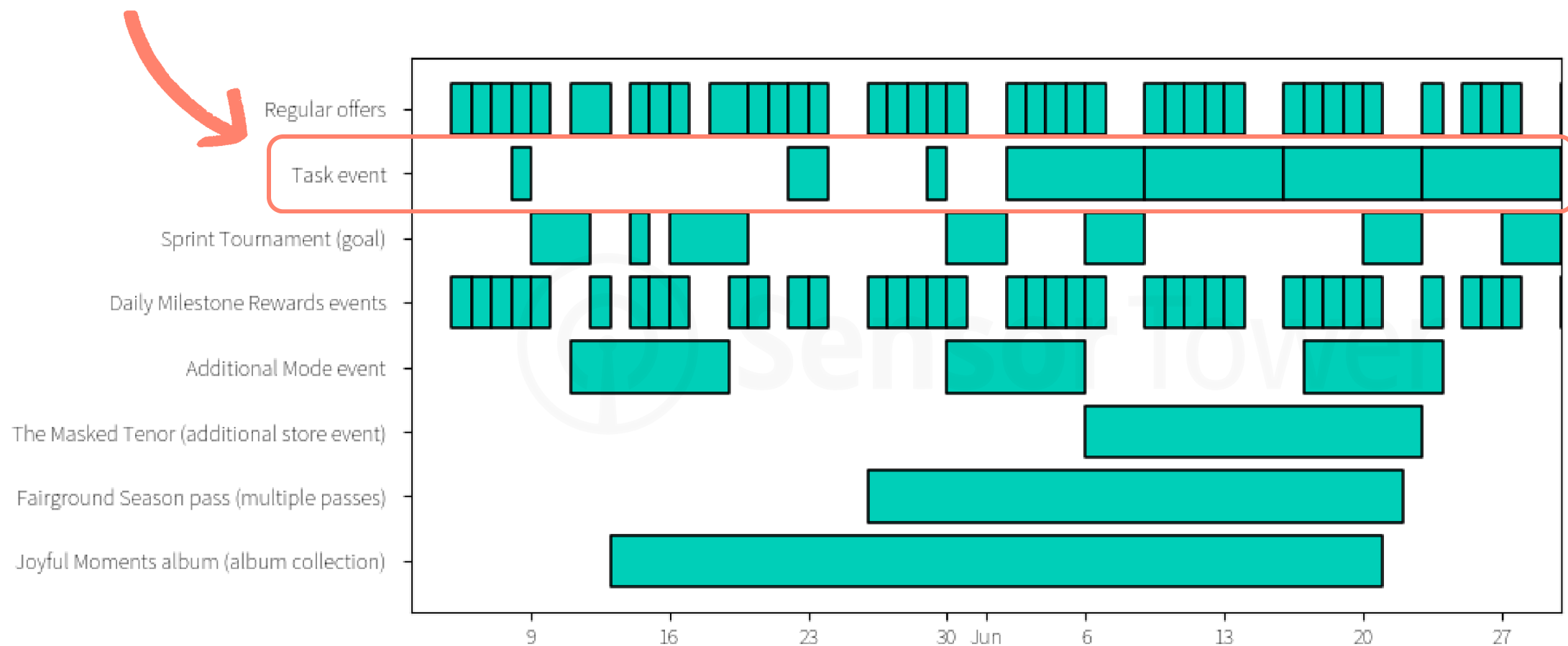
这些事件相互补充、相互辉映，共同构成一个协调的系统。

专辑收藏创造了一种长期追求，而通行奖励和短期活动则奖励玩家参与核心机制。中期活动通过在几天内给玩家提供核心机制中的收集物品，增加了另一个层次。

注意：此处仅展示了Gossip Harbor部分实时运营内容。如需完整内容，请前往Playliner平台。

八卦港五月至六月精选活动

八卦港最近推出了一个新的一周长期任务活动。



八卦港口针对长期留存动机提供优惠，当最大紧迫性被创造时。

八卦港欢乐时刻专辑 5/13/25 - 6/20/25

八卦港稀有卡牌交易优惠 6/20/25

当专辑收集活动接近尾声时，重复几率激增。玩家的收藏越完整，收到重复的概率就越大。大多数玩家在活动即将结束时仍然缺少一两张稀有卡牌——这激发了强烈的“必须完成”的动机。

八卦港湾在专辑活动的最后一天推出了这项优惠，以0.99美元的轻松价格从三个稀有物品池中随机获得一个，这个截止日期提高了冲动购买，而随机抽取则促进了重复转化——一次性购买的玩家很容易就为第二次，通常是更昂贵的购买进行辩护。

制造演变条件和隐藏的触发器，然后针对由此产生的动机是一种有效的策略。



八卦港最近推出了一项永久在线的每周任务活动。

这个更改针对第7天的留存。

通过在活动结束时提供最令人向往的奖品——一个与长期专辑收藏相关的卡包——八卦港激励玩家在活动中每天登录并完成任务一周。该活动还包括仅登录即可获得的奖励。

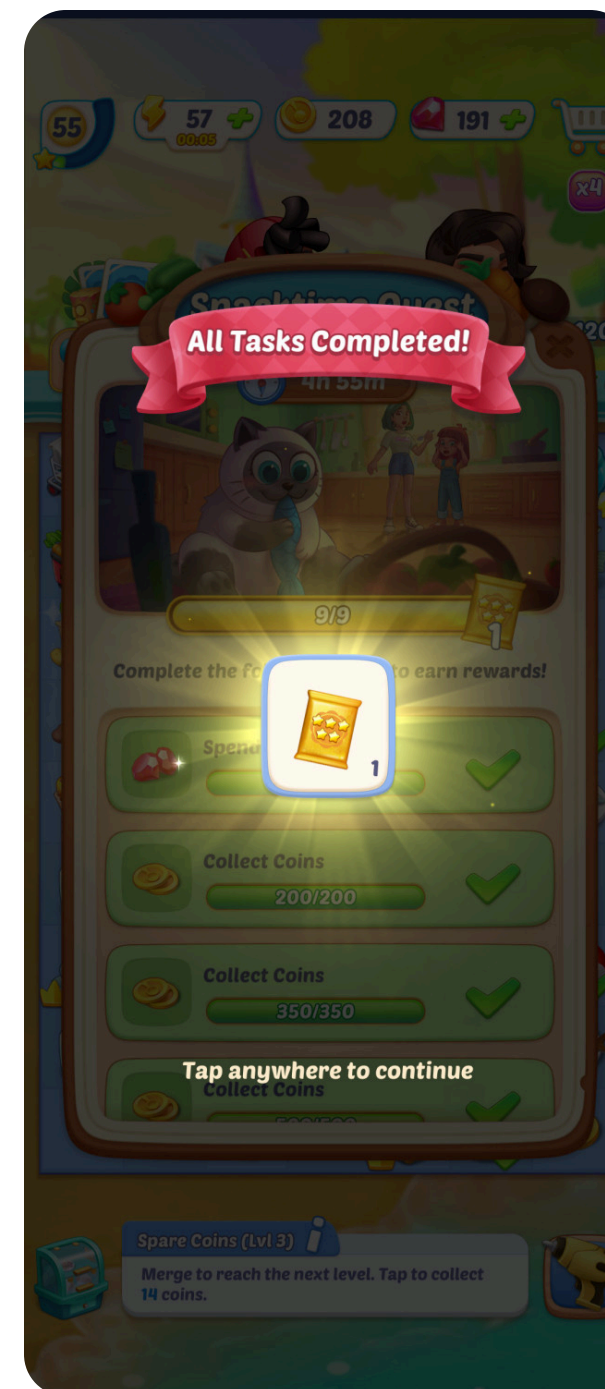
先前任务事件持续24小时，每周只出现一两次，鼓励在那几天增加参与度。

之前：

24小时活动，以卡牌包奖励作为最终奖励。

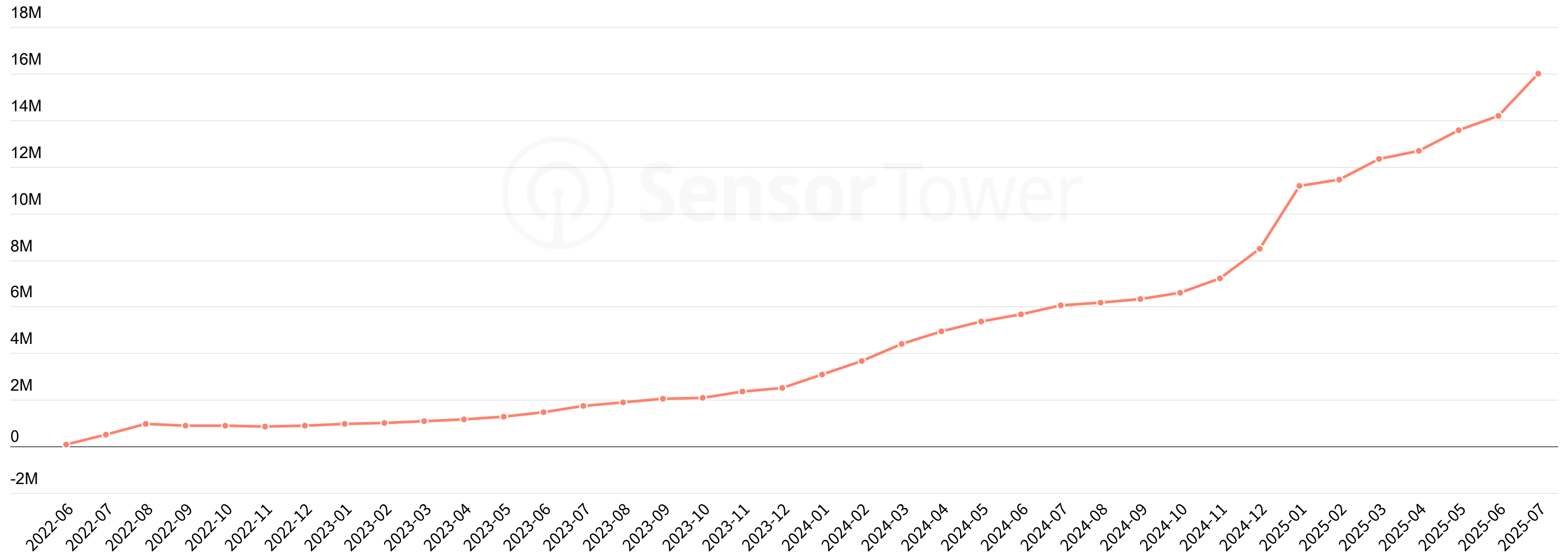
之后：

7天活动，以卡牌包、宝石和能量作为终极奖励。



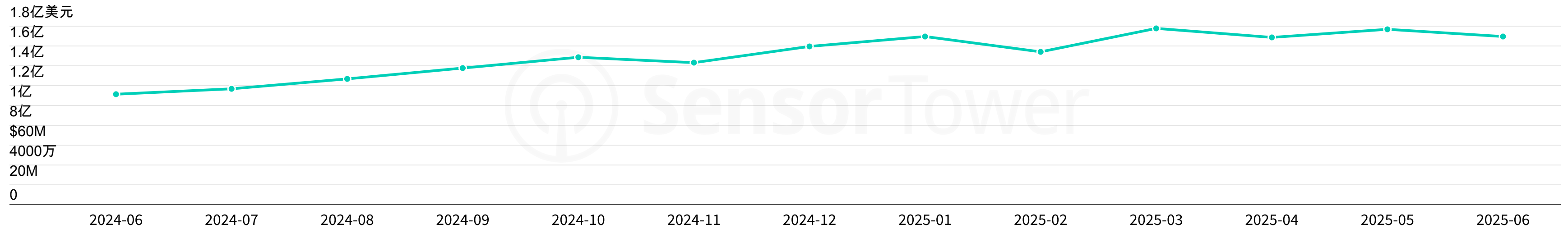
八卦港口的玩家群体即使面临激进的商业化，依然持续增长。

八卦港月活跃用户
全球范围内，iOS 和 Google Play

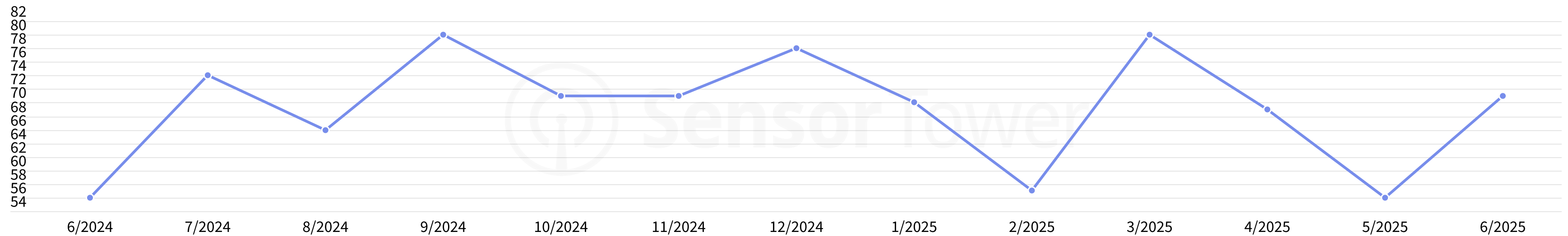


白板生存通过持续的日常运营优化，稳步发展，已成为全球最成功的游戏之一。

白屏生存全球IAP收入，iOS和Google Play

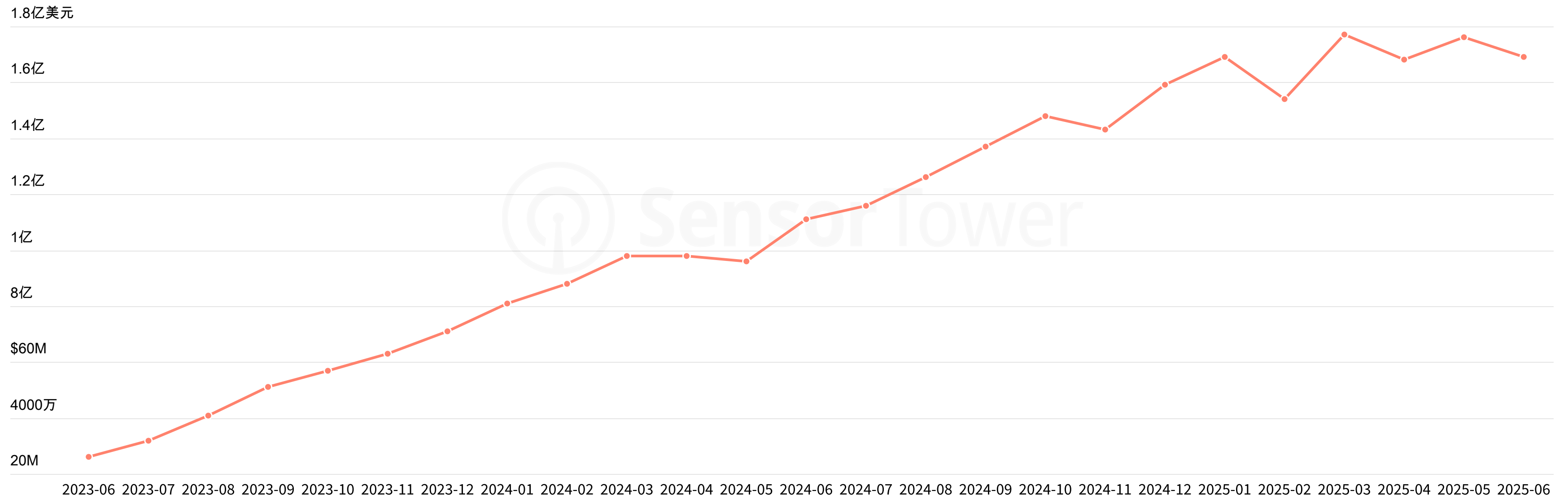


白化生存 # 事件数量 全球，iOS 和 Google Play



白昼求生通过严谨的日常运营，稳步崛起成为全球最成功的游戏之一。

白昼生存全球IAP收入，iOS和Google Play



白-Out生存的 日常运营中心 围绕着一个为期一周的每月 服务器对战PvP活动。

白刃求生通过多个为期数周的支柱性活动吸引玩家参与，但每月最受期待的活动是权力状态活动，整个服务器为了有价值的奖励而相互竞争。权力状态是唯一具有全规模战斗的支柱性活动，其他支柱性活动通过任务和累积积分进行竞争。

白令生存利用了竞争动力，既是个人的，也是集体的，以及融入社会并不要让你的群体（公会和服务器等）落后的社会愿望。

白茫茫生存月度重磅活动

周	事件	描述
1	联盟 对决	PvP活动，每个服务器的前20个联盟对抗另一个不同服务器上的顶尖20联盟。玩家不在一个排名前20的联盟里看不到这个活动。
2	国王 冰原/宴会厅 chiefs	服务器范围内的排行榜活动。首领殿堂有限制迁移到新的服务器；旧服务器有冰原之王。
3	联盟 动员	类似强度的六支联盟的联赛活动 从不同服务器中抽取的竞争对每个其他用于排名。
4	电力状态	服务器对战PvP活动，最终以实时PvP形式结束星期六。

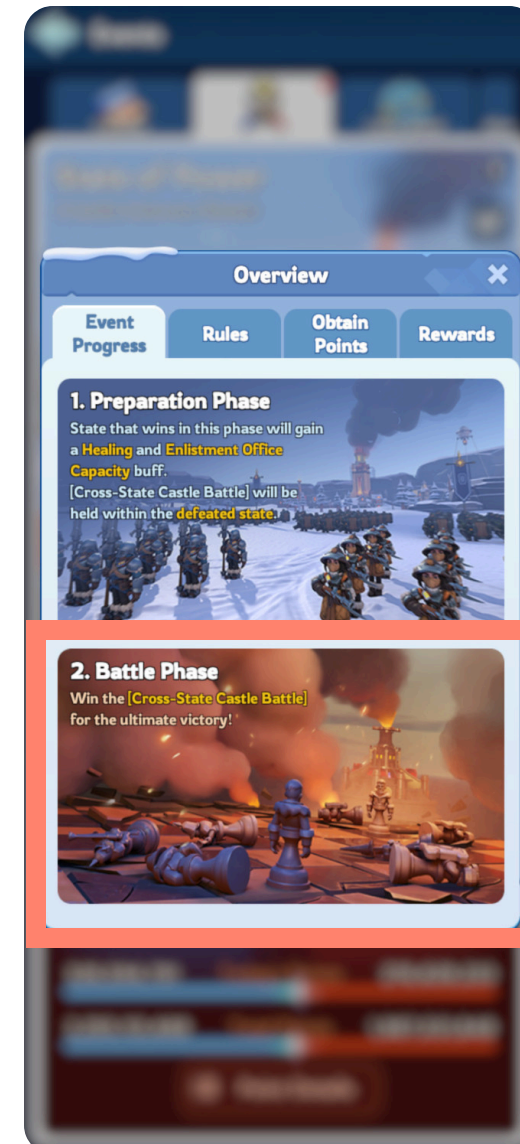
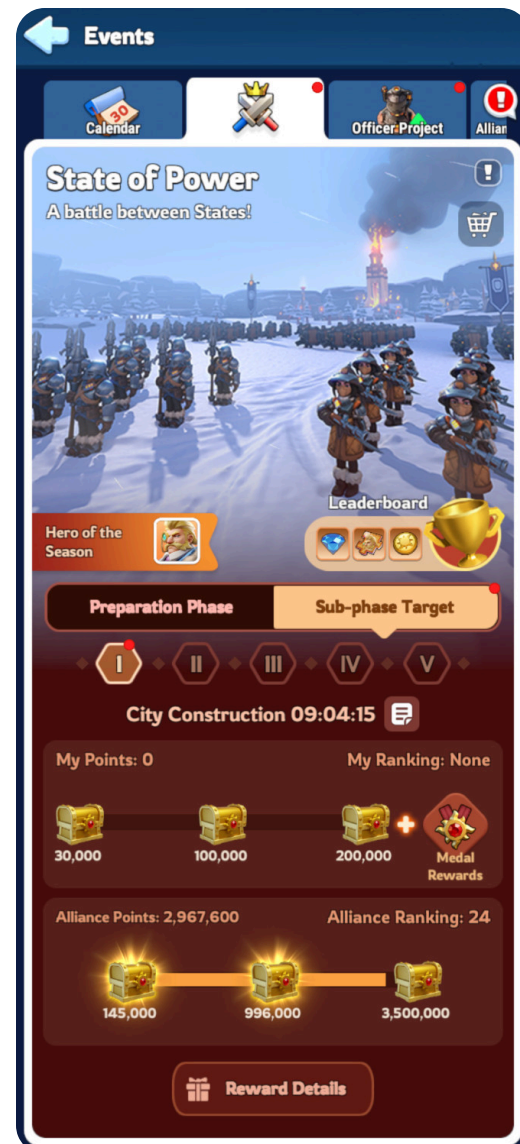
力量状态由准备阶段和随后的实时PvP战斗阶段组成，该阶段是玩家本月的巅峰。

电力事件窗口显示当前状态和每日进度

准备阶段
 玩家完成任务赚取积分并准备战斗阶段。积分更多的服务器将成为下一阶段的攻击方。

战斗阶段
 上一阶段胜者攻击败者。本阶段胜者由攻击者能否占领主城决定

奖励排名
 玩家根据其同盟（公会）在活动中的表现以及他们个人的表现来获得奖励。



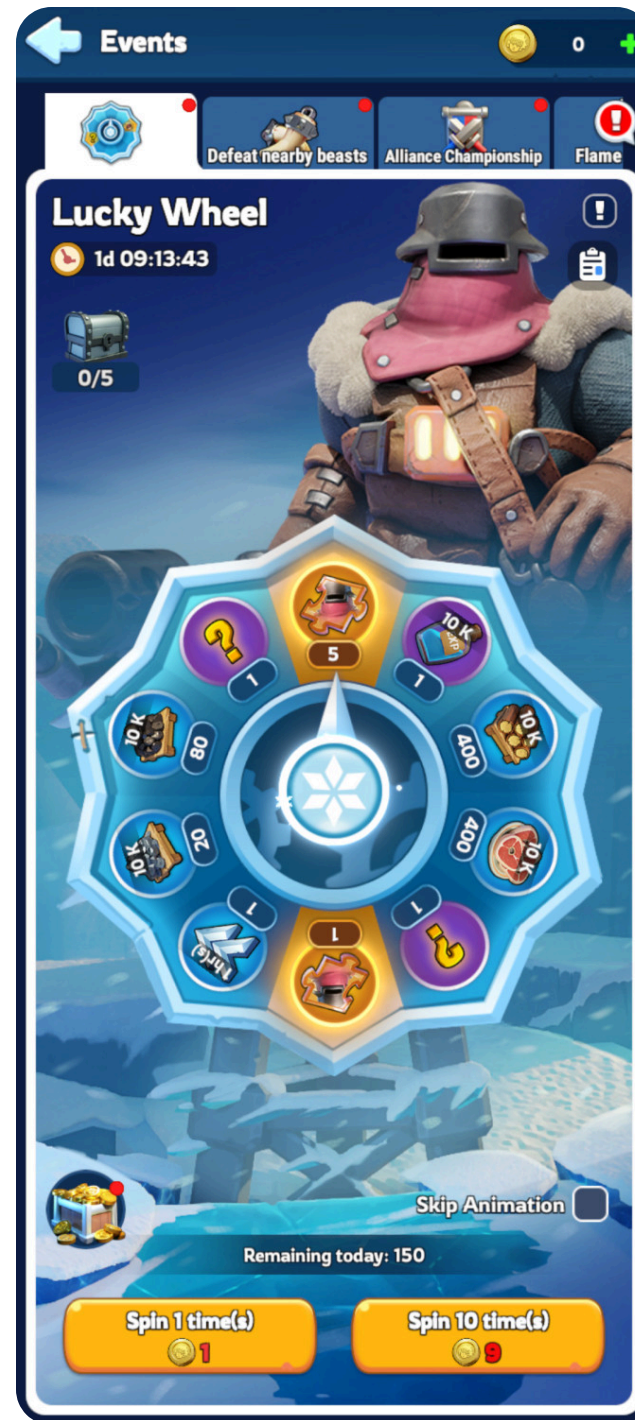
幸运轮为鲸鱼提供了一个巨大的消费池，为战斗阶段做准备。

幸运转盘活动是玩家升级当前神话英雄（最新、最强的英雄）的少数几种方式之一。该活动每两周举办一次，为期三天，与力量之证和冰原之王活动同步。为了将英雄升至五星，玩家通常需要最大化每一个幸运转盘活动里程碑奖励（120次转动）。

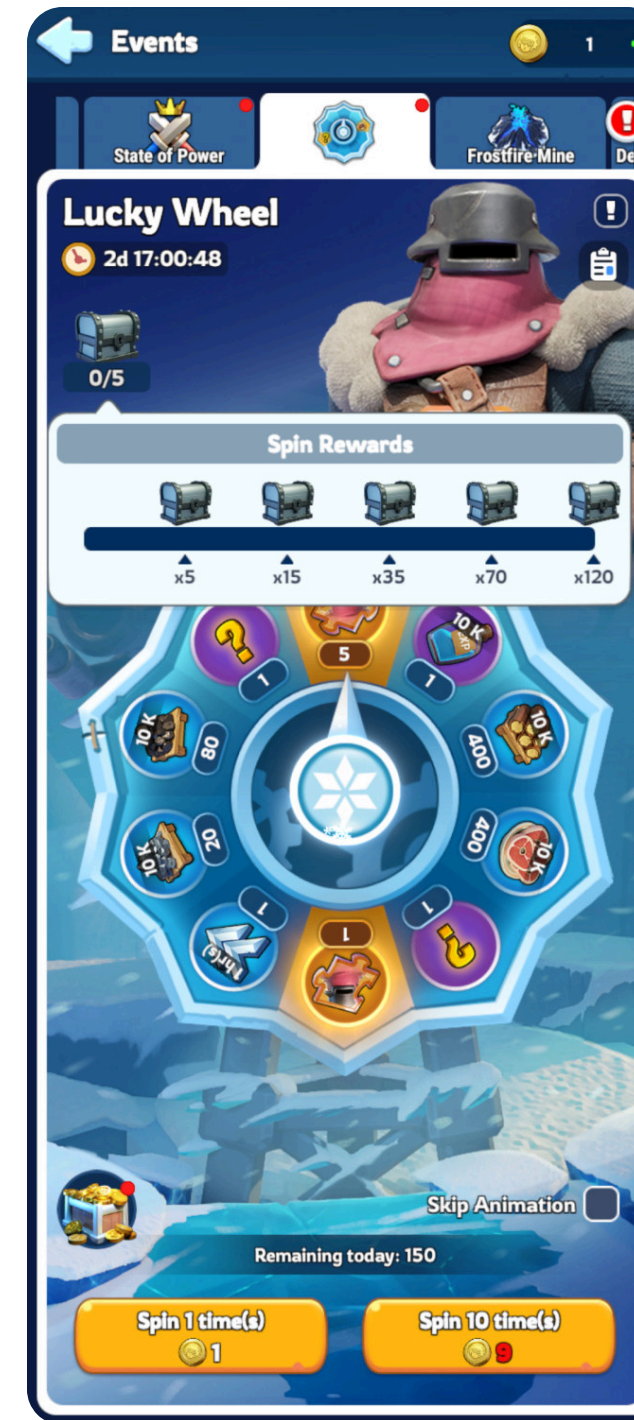
玩家获得一些免费旋转次数，但随后需要为活动包付费，活动包内包含旋转轮盘所需的货币。每个活动包每天只能购买一次，但是之后玩家可以使用宝石（硬通货）来旋转。

为了在最终决战前将每个车轮和英雄五星满级，鲸鱼们需要每天购买每个活动包，并在每次幸运轮盘活动中花费大量宝石。

幸运轮
金色片段升级当前神话英雄之



幸运轮里程碑奖励玩家在旋转时获得额外奖励

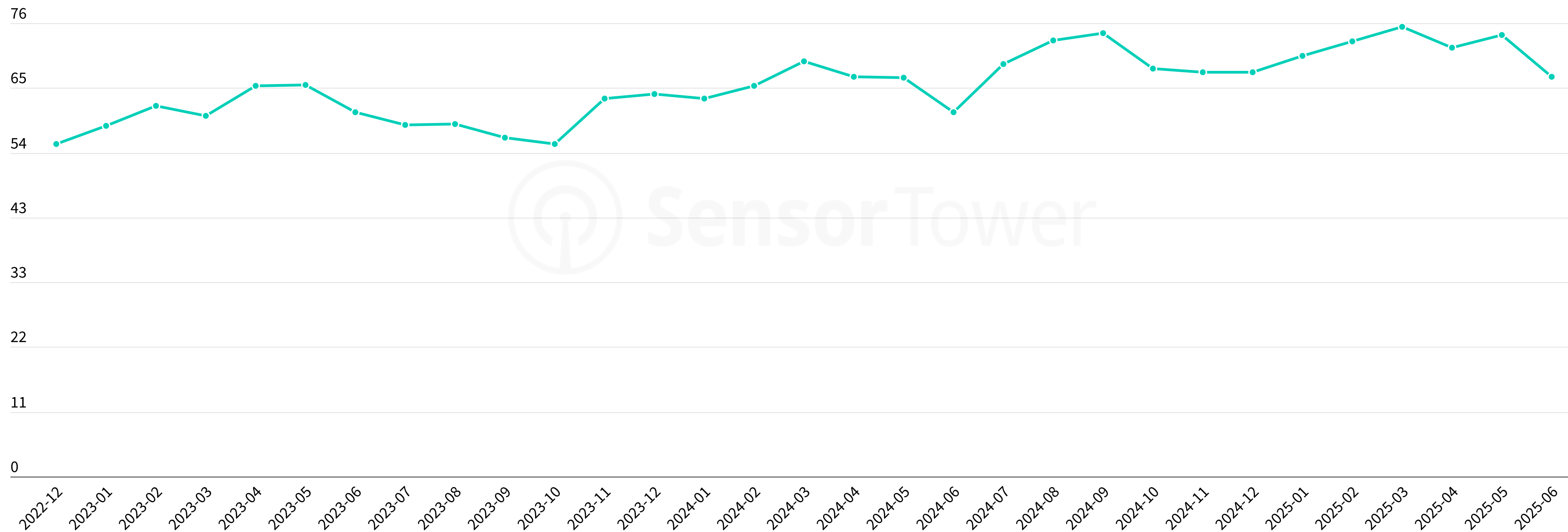


幸运轮商店
每个层级在活动期间每天可购买一次



白板生存每活跃用户的平均使用时间在其生命周期中持续增长。

白茫茫求生平均每天花费分钟数 全球 苹果iOS 和 Google Play

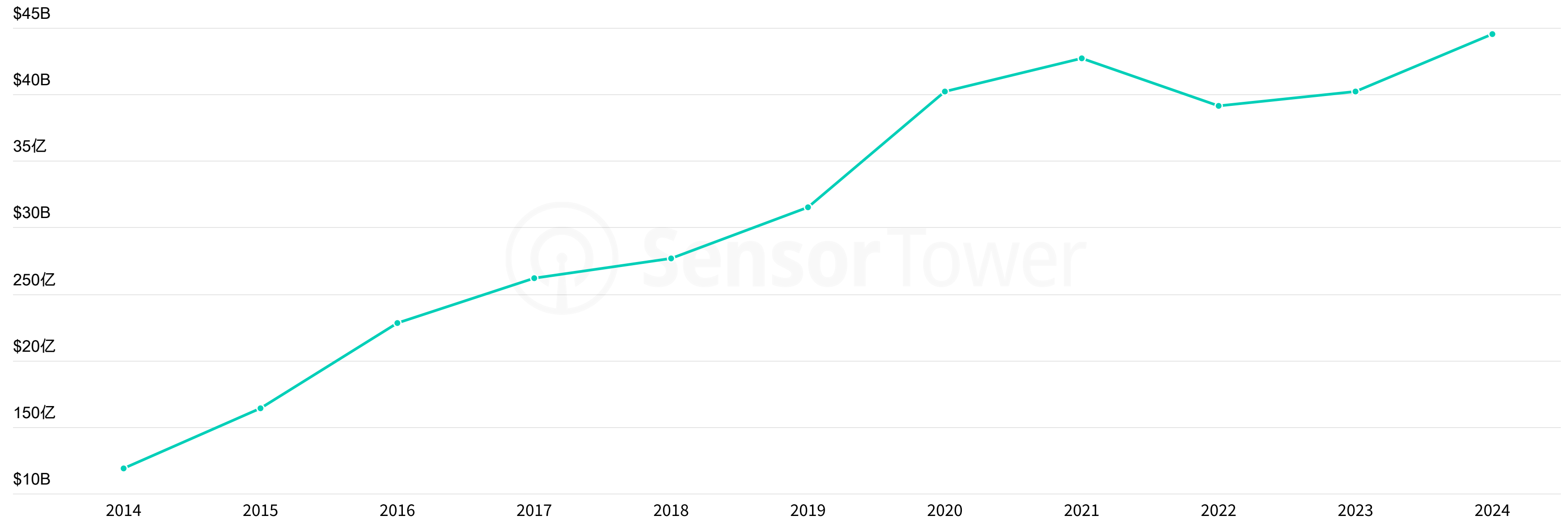


结论

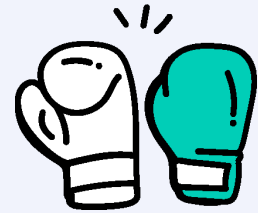
顶尖的日常运营游戏通过日常运营带来越来越多的收入。

前100款游戏都是运营中的游戏。那些持续最佳执行运营的游戏，是不断成长并从竞争对手那里夺取市场份额的游戏。

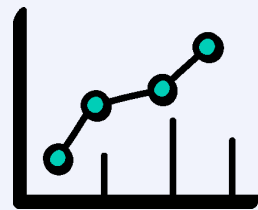
全球前100款最受欢迎的移动电竞游戏中，每年应用内购买总收入，iOS和Google Play



关键点



直播运营游戏需要持续优化。从竞争对手那里学习经验可以推动优化，而无需自己承担学习成本。



像 Gossip Harbor 和 Whiteout Survival 这样的游戏逐渐发展成拥有连贯的 Live Ops 系统和持续调优的一些最大游戏。






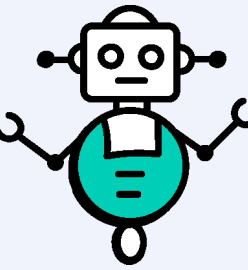
理解哪些事件是关键赌注，哪些是差异化因素，以及每个事件如何融入整体的现场运营日历，对于路线图制定至关重要。

关于Playliner

由 Sensor Tower 开发的 Playliner

- 1** 运营优化米兹泽E L Li iv ve e- -O O p ps s s st tr ra at te e g gy y
- 2** 率先了解活动、优惠和新功能。
- 3** 获取有关游戏机制的详细信息

我们的Live Ops产品特别提供：

-  一个包含奖励、持续时间和位置信息的游戏内活动实时日历。
-  逐版本覆盖功能发布、弹窗、UI变更和实现模式。
-  精选报告，将游戏玩法元素与盈利结果和趋势联系起来。
-  基于人工智能生成的，涵盖各品牌和游戏的广泛趋势概要。

使用Playliner的几种方法...

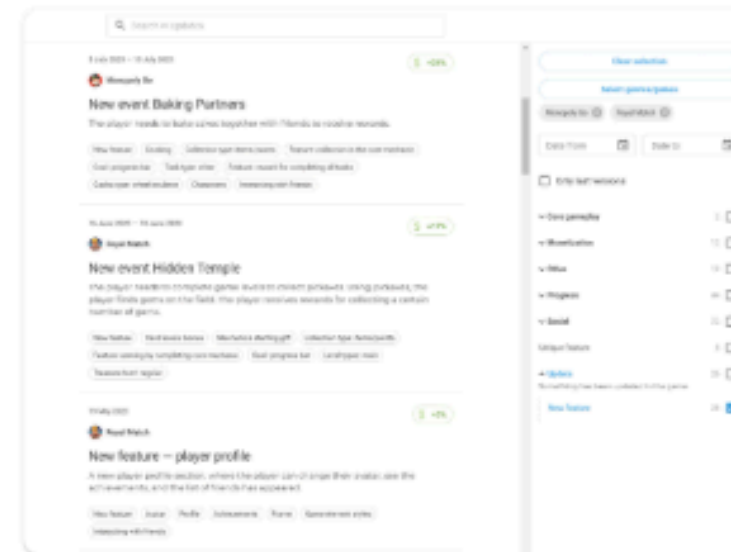
直播活动追踪器

探索所有类型的事件-季节性的、有时间限制的、循环的-并查看它们如何与收入和下载相关。



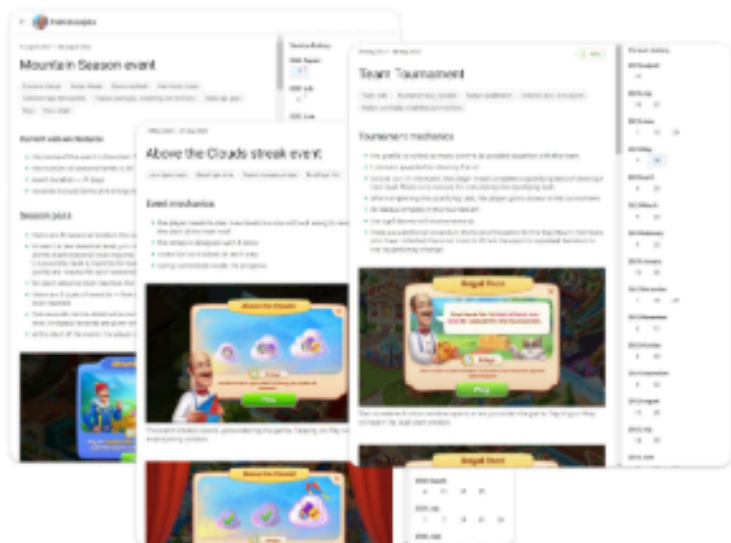
更新新闻动态

分析特性、弹窗和UI的历史变化以了解游戏演变。



实现细节

从顶级游戏中获取每个机制的视觉分解，包括截图和流程结构。



深度解析

研究

研究成功游戏所使用的变现策略、设计方案和留存技巧。





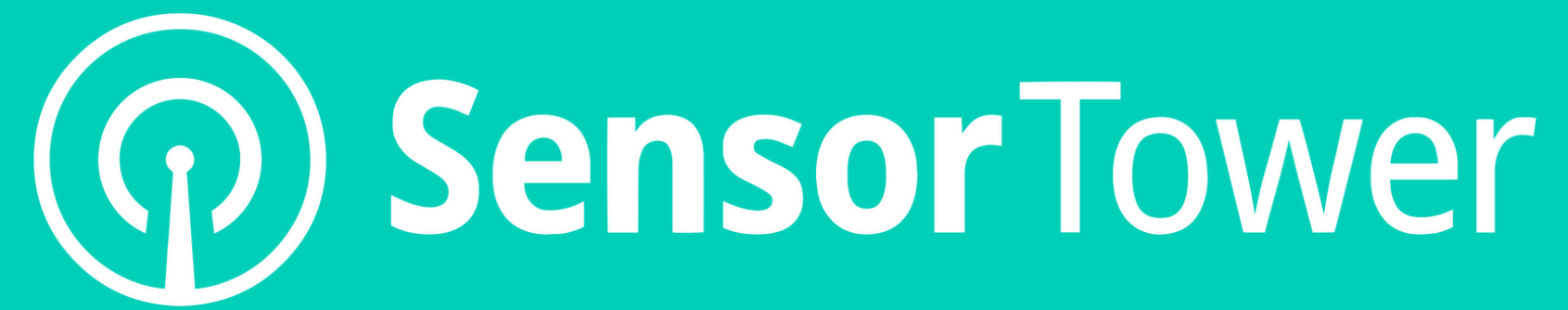
对我们的Live Ops解决方案感兴趣吗？

如果您想了解更多关于Sensor Tower的信息，请申请演示：

免费试用！



从我们的博客获取最新见解：sensortower.com/blog



关于传感器塔

传感器塔是全球最大品牌和应用程序发布商在移动应用程序、数字广告、零售媒体和受众洞察方面的领先来源。

以衡量世界经济为使命，获奖的Sensor Tower平台为移动应用和数字生态系统提供了无与伦比的可视性，使组织能够把握不断变化的市场动态并做出明智的战略决策。

成立于2013年，Sensor Tower的手机应用洞察帮助营销人员、应用和游戏开发者揭开移动应用格局的神秘面纱，提供了关于使用情况、参与度和付费获取策略的可见性。如今，Sensor Tower的数字市场洞察平台已扩展至包括受众、零售媒体和Pathmatics数字广告洞察，帮助品牌和广告商了解其竞争对手在Web、社交和移动端的广告策略和受众。

媒体询问：press@sensortower.com

