

# MLBB 与《王者荣耀》运营策略对比调研报告

引言：本报告针对全球MOBA 市场的两大标杆——《王者荣耀》(HOK) 与《无尽对决》(MLBB) 展开调研。通过对比两款产品在玩家治理、宣发基建、活动逻辑及技术层面的差异，旨在拆解MOBA品类如何通过精细化运营，在不同终端设备与文化背景下构建长线增长引擎。

## 一、玩家关系与社区治理：如何降低“竞技负向反馈”？

MOBA游戏的长线稳定性取决于其对社交迁移成本的构建与对局挫败感的对冲。

### 1. 王者荣耀：熟人关系链的“结构化留存”

**核心机制：**深度集成微信/QQ 社交关系。通过师徒系统、战队赛及亲密度加成构建极高的流失壁垒。

**数据支撑：**调研显示，深度参与师徒系统的用户，其30日留存率比自然用户高出约 23%；通过社交裂变引入的用户，其LTV（生命周期价值）平均高出自然获客用户41%。

**运营动态：**针对1.39亿 DAU(2025十周年庆数据)带来的复杂舆情，官方利用“分路战力匹配”和AI 队友技术来优化断线后的对局体验。

### 2. MLBB：全球碎片化市场的“玩家自治体系”

**治理体系：**依托V-Program (志愿者计划)。针对190+国家的多语种监控难题，建立了分层志愿Mod 体系，实现24/7的低成本治理。

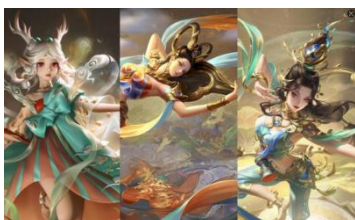
**风险管控：**通过“多维审计制”监督非正式组织，防止权力寻租带来的舆情风险。

**本地化共鸣：**推行“区域英雄”策略(如菲律宾 Paquito、印尼 Gatotkaca)，有效弥补了公域社交环境下原生关系链的缺失。

## 二、市场宣发：流量获取与支付基建的穿透力

获客成本 (CPI)与流量回收周期 (PaybackPeriod)是发行运营的核心天平。

### 1. 《王者荣耀》：内生增长与品牌全景 IP 化



**流量逻辑：**依托腾讯社交中心的垄断性引流，极大地降低了对外部买量的依赖。

**品牌溢价：**通过50余款传统文化主题皮肤(如敦煌、三星

堆系列实现“国民性”背书，将运营目标从简单的“导流”升华为“品牌增值”。

## 2.MLBB:效果买量与“因地制宜”的电信合作



**素材迭代：**高度依赖FaceBook 上的“原生视频内容”，通过前3-5 秒的视觉“钩子”设计 提高转化率，以应对海外高涨的获客成本。

**支付突破：**与东南亚电信运营商深度合作 (TelcoPartnership),通过 DirectCarrier Billing(运营商计费) 解决了下沉市场信用卡普及率低、第三方支付难的问题 。

## 三、 标杆活动分析：活跃唤醒与付费转化

活动模块	《王者荣耀》周年庆	MLBB年度盛典ALLSTAR
核心机制	“社交召回+福利回馈”。赠送寻迹三星堆皮肤，利用社交链产生“群体狂欢”。	“促销钻石 (Promo Diamonds) ”。玩家通过任务积累抵扣券，实现“1 钻买皮肤”的付费破冰。
运营考量	巩固国民级品牌调性，通过召回流失玩家拉升 MAU (月活) 峰值。	核心在于诱导零氪用户完成“付费破冰”。同时搭配周卡 (WDP)，建立稳定的付费习惯。