



POILINK

應用變現 × 點數活動平台

Poilink

最快1週，為您的應用加入點數活動功能與積分牆。

任務 × 電子貨幣兌換 × 積分牆，同時提升收益、留存與獲客

Poilink株式會社 服務介紹資料

CONFIDENTIAL

三句話概括

本資料想傳達的內容



點數活動 三管齊下

變現、持續使用、獲客效率，
一個功能同時兼顧三者。



自研門檻 非常高

開發成本、法務梳理、專利、
安全。需要跨越的項目很多。



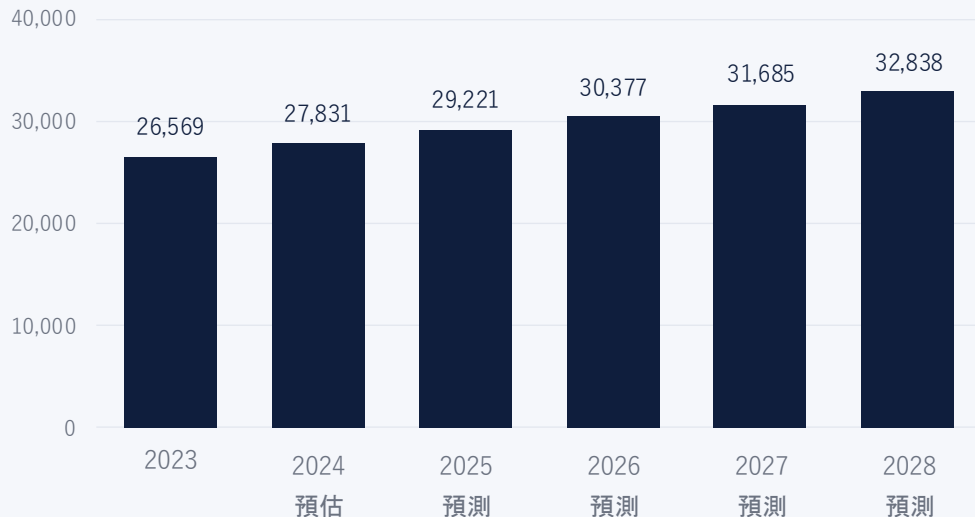
使用Poilink 即刻開始

初始費用0元、月固定費0元、
營運成本0元。最快1週即可上
線。

點數活動市場仍在成長

日本國內點數服務市場預計2028財年達3.3兆日圓（遊戲市場2024年約2.4兆日圓）

日本國內點數服務市場規模(億日圓)



市場擴大的背景



無現金支付普及・點數更易累積、更易使用



零工、轉售等低門檻副業需求上升



只要有智慧型手機，隨時隨地都能做

導入點數活動後會發生什麼

對收益、留存、獲客三方面都有效



實現變現

只需設置積分牆，廣告收益就成為應用的新收入來源。



增加使用理由

透過任務，可以設計用戶打開應用的理由，也有助於提升留存率。



成為廣告投放的賣點

點數活動可作為廣告賣點，提高廣告獲客效率。

Unity Ads數據 | 平均IPM

1.8倍

點數活動應用 6.91 vs 非點數活動應用

3.91

(按投放花費加權平均)

實績：《出荷ぶた》發生了什麼

2015年上線的遊戲，導入點數活動後營收增至10倍、進入排行榜TOP10

10倍

月營收

2025年6月 約1,100萬日圓 → 2026年
1月 約1.1億日圓

1.5倍

每用戶180日LTV

2025年8月 → 2026年1月

第7名

Google Play 免費遊戲排行榜

2026年1月（模擬類第1名 2025年8月
）

總收益推移（2025年6月～2026年1月）



導入後収益逐步攀升，2026年1月月收益達
到約1.1億日圓。



免費遊戲 第7名

來源：GFS演講資料《上線10年的遊戲應用〈出荷ぶた〉實現 營收10倍、進入排行榜TOP10》（株式會社EAGLE × adjoe）

獲客效果：《出荷ぶた》的獲客實績

能夠以點數活動作為賣點時，同樣的影片廣告獲客數大幅改變

影片廣告安裝數

導入前 2025年6月

6,110

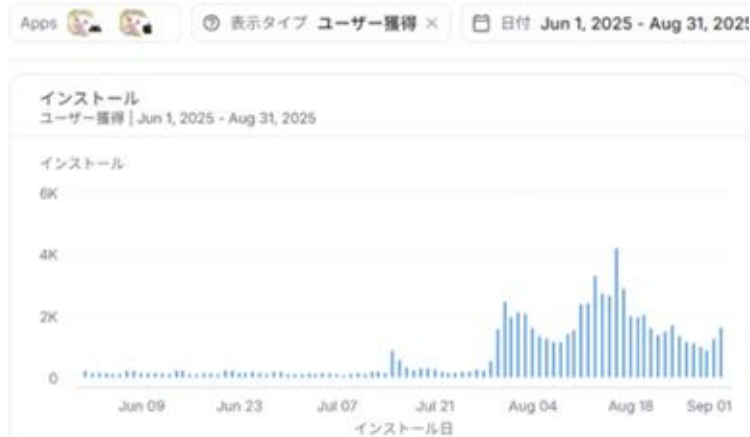
導入後 2025年8月

58,123 約9.5倍

CPI 196.84日圓 / ROAS (LTV) 182.33%

不僅獲客數增加，所獲用戶的收益性 (ROAS) 也持續高於廣告費用。

每日安裝數 (2025年6月~8月)



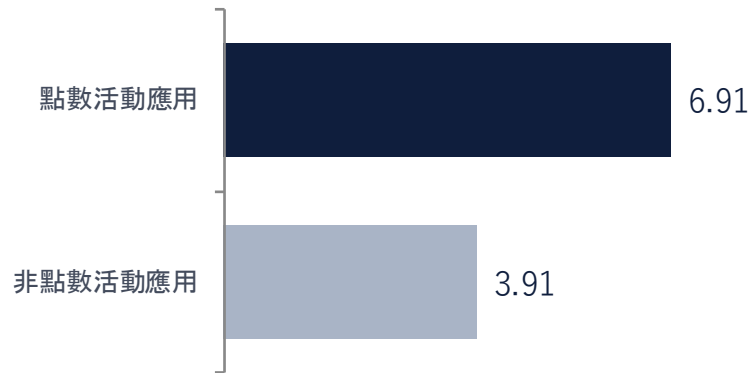
8月開始投放以點數活動為賣點的影片廣告後，安裝數隨即攀升。

點數活動能讓獲客效率改變多少

以IPM (每1,000次廣告展示的安裝數) 比較，點數活動應用約為1.8倍

什麼是IPM

Installs Per Mille = 廣告每展示1,000次帶來多少安裝。它衡量廣告的「命中率」，數值越高，同樣的展示次數 (≡ 同樣的廣告費) 能獲得越多用戶。



Unity Ads數據 · 平均IPM (按花費加權)

1

同樣的廣告費

獲客數約1.8倍

每100萬次展示：3,910 → 6,910次安裝。

2

同樣的獲客數

所需廣告費約減少4成

獲得同樣數量的用戶，只需約57%的展示次數 ($3.91 \div 6.91$) 。

結果



CPI下降，在獲客競爭中佔據優勢

獲客競爭越激烈的品類，這一差距就越直接轉化為競爭力差距。

※ 數值為基於Unity Ads提供的平均值的試算。實際獲客效率因素材、出價、品類而異。

Poilink 服務介紹 | Poilink株式會社

CONFIDENTIAL

如果不導入，會發生什麼

越是放置，差距越大的3個論點

1

收益機會損失

本可獲得的積分牆收益，一直停留在零。

2

使用理由減少

AI普及使應用數量持續增加、供過於求。
。需要被選擇的理由。

3

獲客競爭落後

1.8倍的效率差，直接成為廣告獲客市場上的競爭力差距。



自研會遇到4道牆

自研點數活動功能，比想像中更重



開發成本

積分牆對接、電子貨幣兌換、UI/UX建構、點數設計，全部需要自行開發。



法務梳理

需要梳理的論點很多，會成為上線前的額外工時。



專利



遊戲 × 任務 × 電子貨幣兌換已由本公司取得專利，遊戲無法以自研方式推出。



安全

電子貨幣兌換實質上是在處理「錢」。必須防範點數作弊、冒用等風險。

什麼是Poilink

一個能讓應用輕鬆導入點數活動功能與積分牆的平台。

任務達成

根據應用內行為發放點數



電子貨幣兌換

將累積的點數兌換為電子貨幣



積分牆

用戶完成任務即產生收益



積分牆的機制

用戶達成任務條件即產生營收，並以點數作為獎勵的廣告形式

1 應用內入口



2 選擇任務



3 發放點數



第三大收益支柱

繼影片廣告、內購之後的收入來源，陳列多個高單價任務。



不損害用戶體驗

不是自動彈出，而是由用戶自己點擊橫幅打開。



由用戶主動選擇

由於用戶自行選擇任務，一次可以賺取大量點數。

參考：通用點數服務「Ponta」相關應用中，點數活動×積分牆在3個月內貢獻了10倍營收（PR TIMES：https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000003.000150604.html）

Poilink的4大特點

無需自研、上線快、不破壞世界觀



初始費用0元・最快1週

初始費用免費。僅需一個SDK，最快約1週即可完成應用導入。



幾乎全部在後台完成

可在管理後台中設定任務。
※僅需在成果達成時點發送資料



不破壞世界觀的UI/UX

字型顏色、按鈕圖片乃至按鈕音效都可自訂。



固定費・營運成本0元

無初始費用、無月固定費。伺服器等營運成本也由本公司承擔。

不破壞世界觀，營運在後台一站完成

UI可由應用營運方自訂，收益與任務成果可在同一畫面管理



UI自訂

- 主題色
- 字型
- 點數圖示
- 橫幅圖片
- 按鈕圖片・音效
- 點數單位 (50P→50EP)

管理後台



収益分析、ユーザー記録查看、任務批次登記 / 更新、毎月確定収益與付款通知書確認

費用

開始不需要任何費用

初始費用

0 日圓

月固定費

0 日圓

營運成本

0 日圓

不收取初始費用和月固定費。伺服器等營運成本也由本公司承擔，導入時不會產生任何前置費用。

※ 用戶實際兌換的點數（及兌換服務的手續費）作為點數本金由應用營運方承擔。也可將兌換手續費計入用戶側的兌換比率。

路線圖

導入後，可用範圍也會不斷擴大

進行中

Web支援

不僅是應用，Web服務也能導入點數活動。

下一步

與現有應用點數的連動

可與您已有的點數體系連接使用。

更遠

海外支援

拓展至韓國、北美等地區。韓語版準備中，英語版、中文版也計劃支援。

CONTACT

初始費用0元。
先從聊一聊開始。

如有任何疑問，請聯繫負責人。



Poilink株式會社

日本東京都豐島區東池袋2丁目62番8號 BIG Office Plaza池袋11F
<https://poilink.com>

聯絡人：八須 龍馬 ryuma_hachisu@poilink.com

