

# 美图-Pixocial 在线交互工具

## 交互流程/UX/UI设计

产品研发

UX/UI设计

优化迭代

### 设计内容/Content

本项目围绕 PIXOCIAL 旗下 AIRBRUSH & BEAUTYPLUS 在线 AI 图像工具，优化交互体验与引流路径，提升用户理解与转化率。通过信息架构优化、FOMO 机制、弹窗引导、限免策略等方式增强用户转化，并提升 APP 下载。最终，在 Q3 提前达成部分年度目标。



# Background

## 需求背景

美图PIXOCIAL的两款海外APP，在海外增长方面面临增长成本较高，效果欠佳的局面，需要需求成本性价比更佳的推广和用户转化方式

关键痛点：

- #海外推广成本高，获客成本高
- #寻找增长新机遇和方式
- #流量获取难，需要提升曝光度、优化搜索引擎排名
- #用户理解成本高，需降低使用门槛、提升用户兴趣（原需要下载APP）

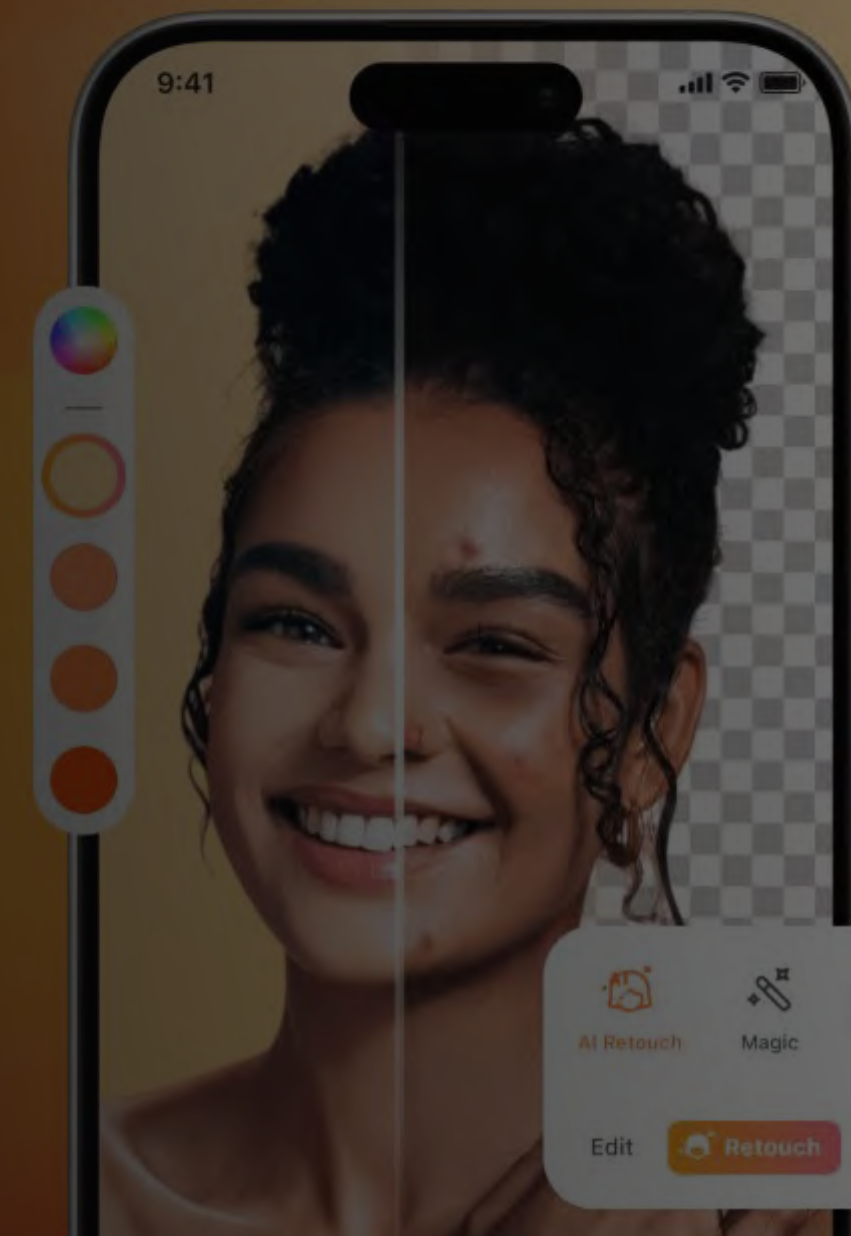
随着 AIGC 技术普及，AI 工具降低了修图使用门槛，吸引更多用户轻松上手。然而，AIRBRUSH 和 BEAUTYPLUS 在不断扩展 AI 功能的过程中，受限于用户基数、推广成本及历史活动效果，整体增长未达预期。

Get The Best AI Photo Editing App - Download AirBrush App

Photo editing with AirBrush's AI Photo Editing app. Edit photos and videos effortlessly right from your phone. Download AirBrush app and unlock all the features.

GET IT ON App Store GET IT ON Google Play

Download AirBrush APK for Android here



项目周期

平均每个工具2-3周时间

我的角色

UX设计团队成员

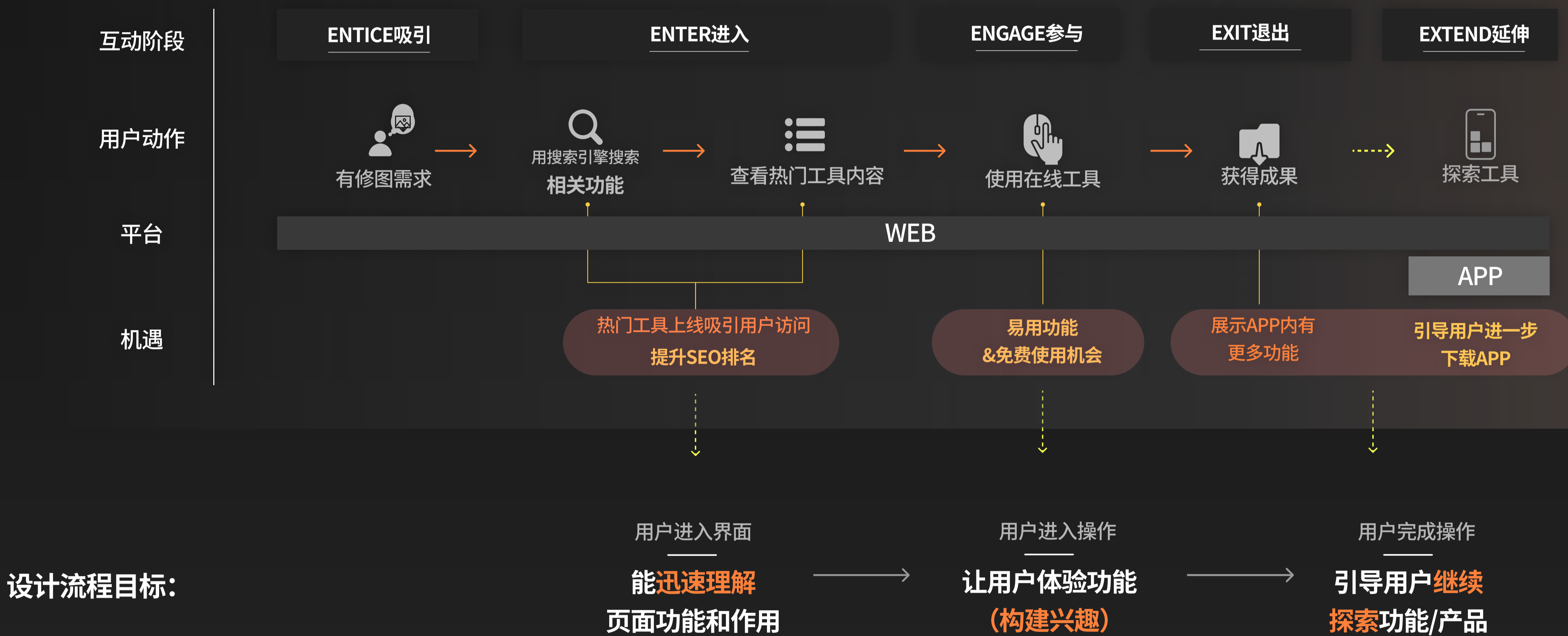
参与部分

交互链路方案提案；UX/UI设计执行；UX Writing；与开发/运营团队对接

基于此，我们以热门**在线 AI 工具**作为引流入口，通过提升工具访问量来增强工具曝光度，从而吸引更多用户，进一步提高用户转化率和品牌国际市场竞争力。

## 设计机遇研究

用户旅程分析：



## 需求目标

吸引新用户

- 利用在线的工具功能，激发用户的兴趣。
- 拓宽平台受众面

提升转化

- 拓展产品应用场景，优化用户体验
- 提升用户转化率，推动APP下载

拓宽知名度

- 为品牌APP下载、订阅转换引流

## 设计目标



好理解的，直观的，易操作的体验

- 提供简洁直观的UI界面，用户认知负担小。
- 创建互动提示，保证任务完成效率，确保满意度。



迅速构建用户兴趣

- 快速互动构建使用认知
- 通过体验流程促进转化

# AI Replacer

## 用户需求：

- 快捷/免费的修图服务
- 希望替换图片中不满意且难以手动修改的部分

## 使用场景：

- 图片不完美存在部分瑕疵
- 图片部分内容需要替换
- 需要智能修图功能，省去手动操作

## 功能展示：（功能要点：需引导用户自行完成动作）



## 功能设计挑战：

### ● 如何帮助用户迅速理解工具的核心功能和使用方式？

需在不增加学习成本的前提下，让用户直观理解 手动涂抹 + PROMPT 输入的交互逻辑

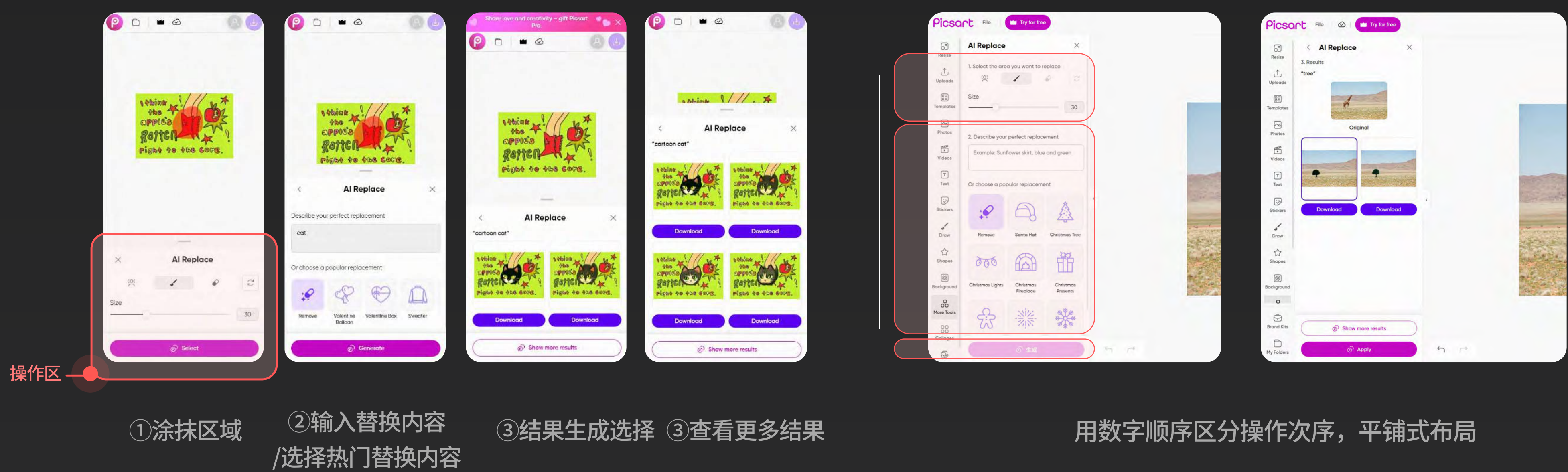
### ● 第一屏的设计重要性

用户在首屏难以理解功能，可能导致流失，让用户第一眼就明白工具用途

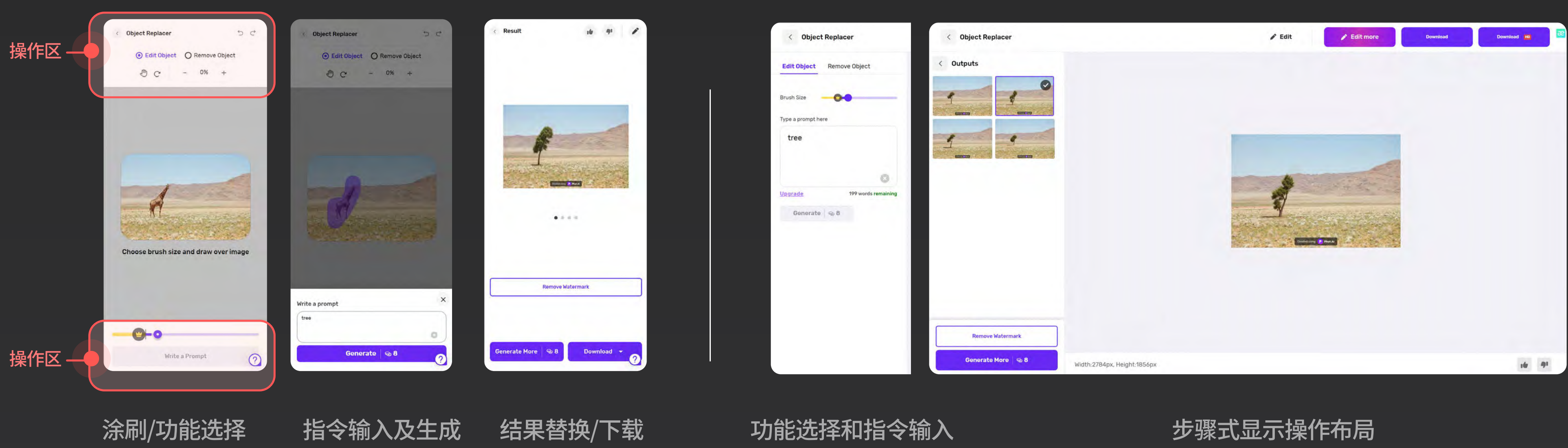
## 竞品怎么做？

以在搜索引擎中“AI REPLACE”关键词搜索中的热门产品为分析

### Picsart PICSART-相关关键词搜索排名前5



### Phot.AI PHOT.AI-相关关键词搜索排名第一



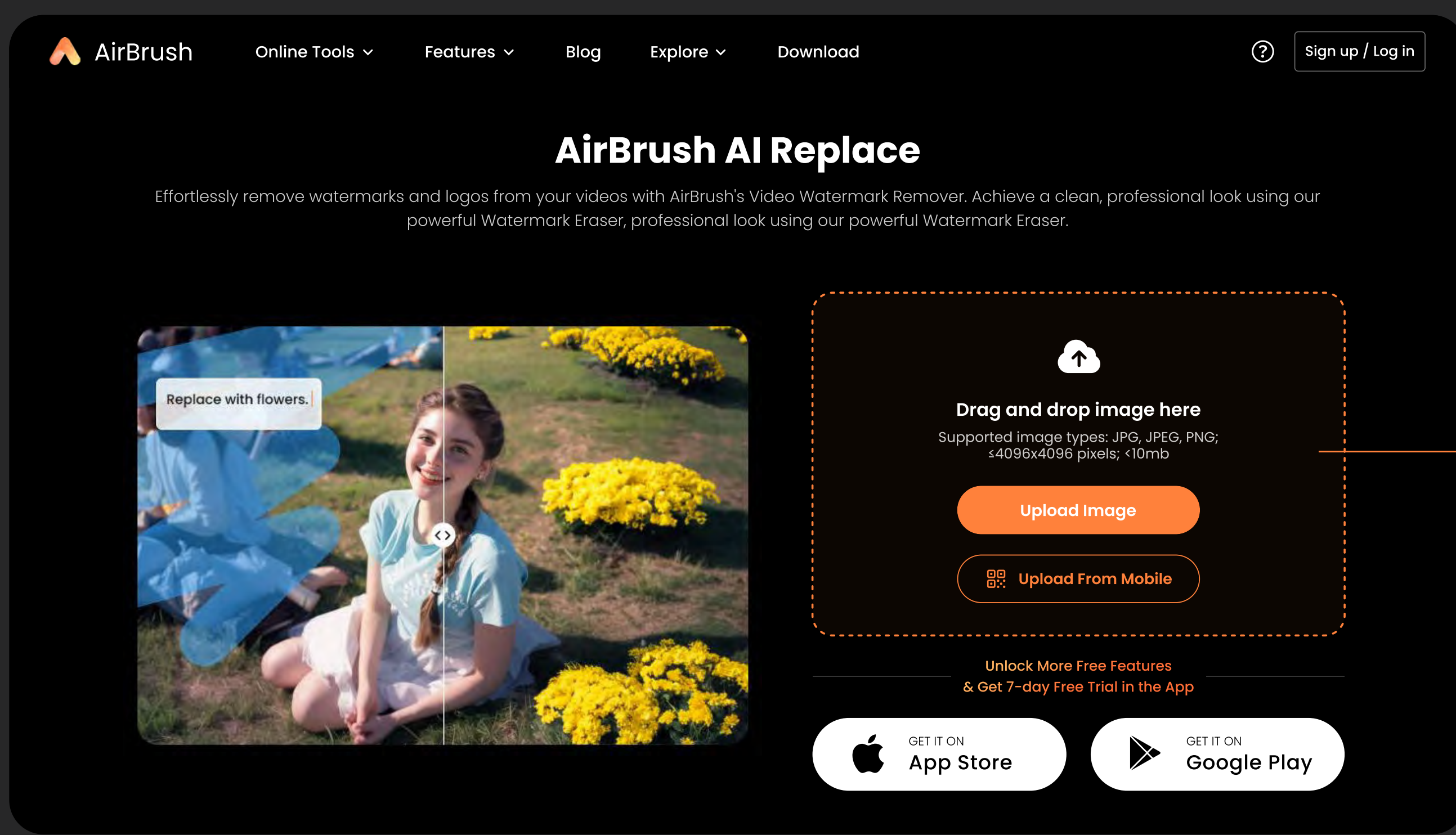
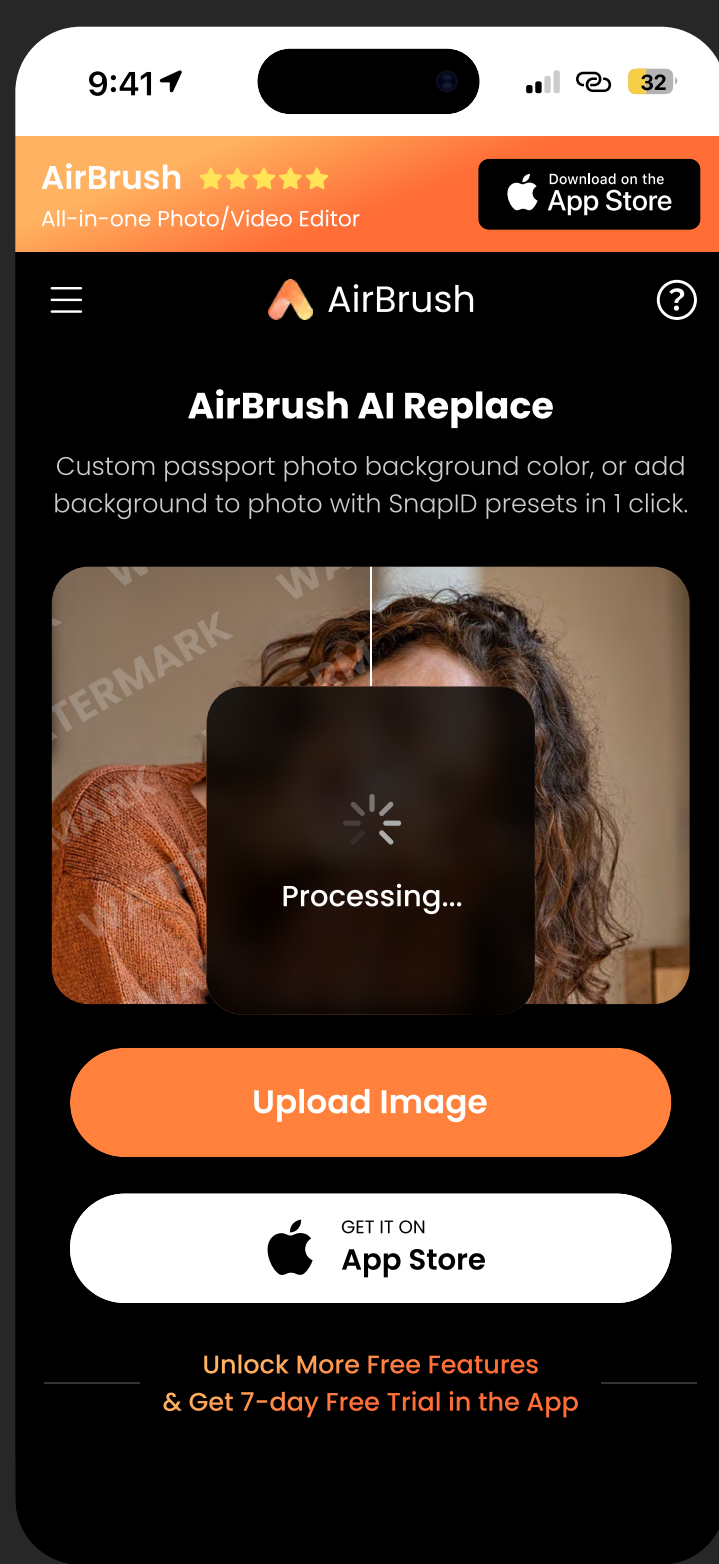
产品名称	Picsart	Phot.AI
交互引导方式	WEB端：平铺式数字顺序显示 移动端：分步式引导的集合式BOTTOM SHEET	WEB端：分步式引导的操作区 移动端：CONTEXTUAL TOOLBAR
信息架构（操作区）	WEB端：集中式分屏视图 移动端：步骤式UI	WEB端：步骤式分屏视图 移动端：步骤式UI，固定工具栏
转化机制	积分制引导	会员专属笔刷大小/更多结果 积分制引导

## Insight

从竞品分析来看，分步式UI和固定用户视线的操作区域更适合降低用户学习成本，页面的选项若过多可能会影响用户决策时间

## 用户进入网页

### 第一步：用户上传图片



常规的介绍页  
引导用户上传

提供尺寸、格式引导  
以及手机扫码上传  
(避免电脑端再次存图传图的  
繁琐步骤)

## 图片上传成功-跳转至编辑页

### 第二步：用户进入编辑图片步骤（交互第一屏）

#### 第一屏聚焦

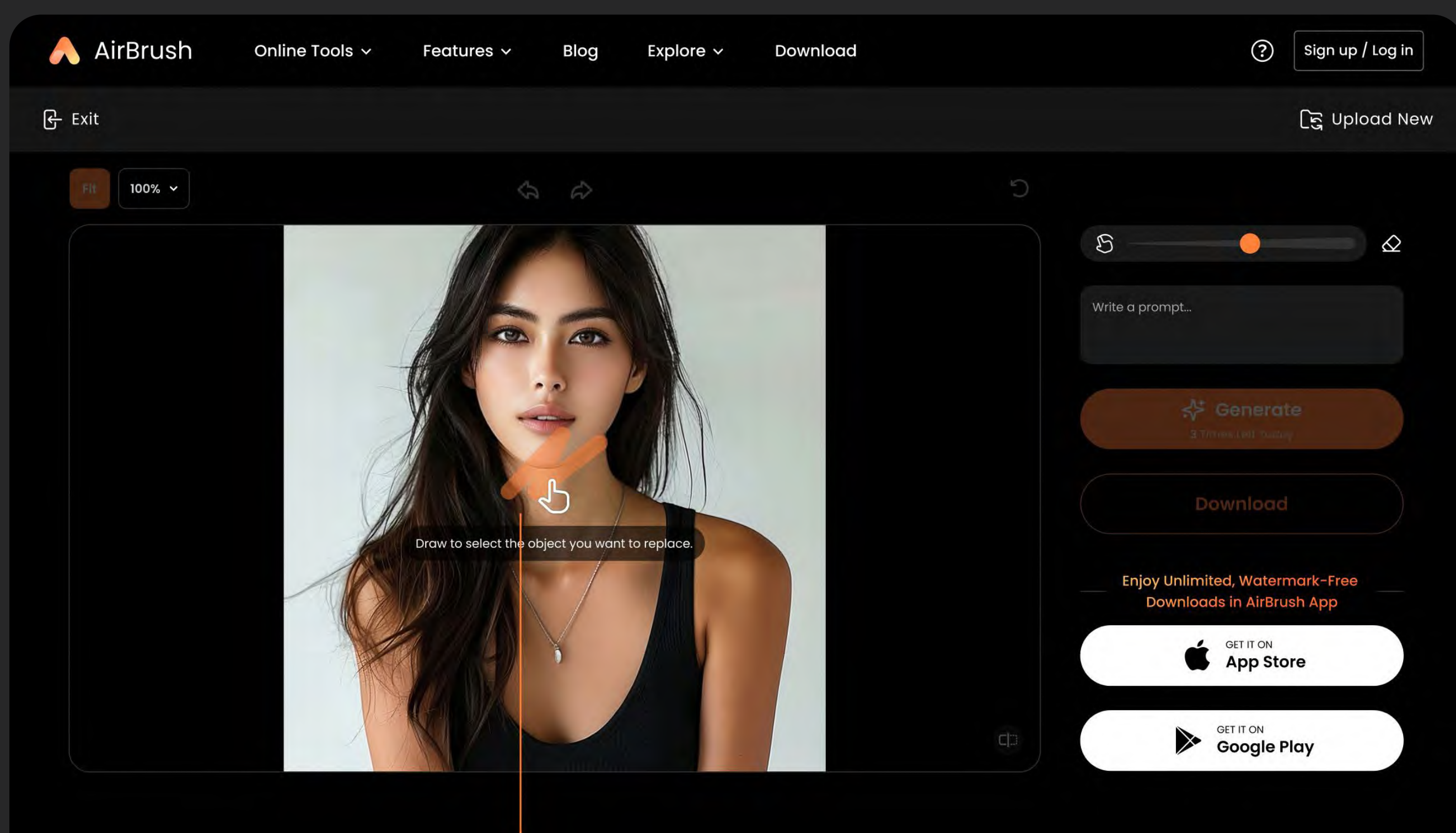
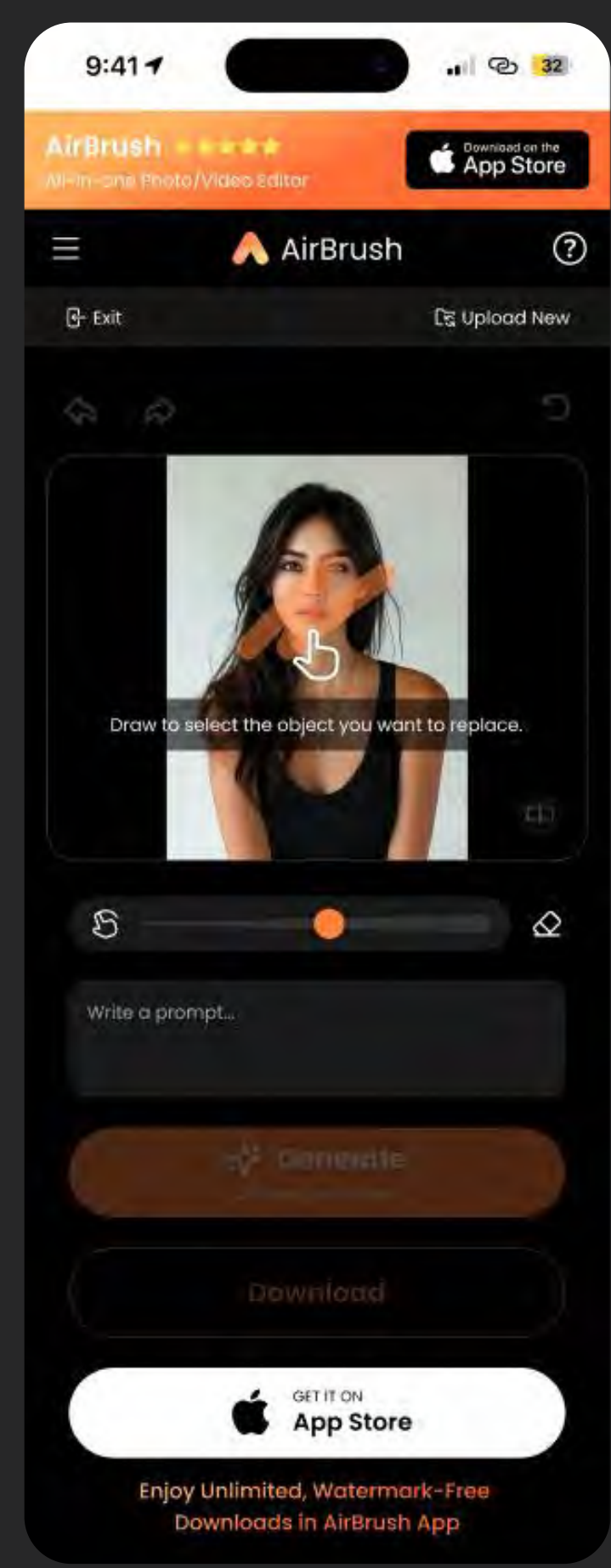
用户能快速获取关键信息并感知功能价值。

#主要按钮大且少，用动态弹窗提供使用指引，减少用户思考负担

#### 基于希克法则：

减少用户决策成本，大尺寸按钮+交互区域提升操作效率

界面风格与APP统一，保持跨平台一致的用户体验，确保后续操作连贯



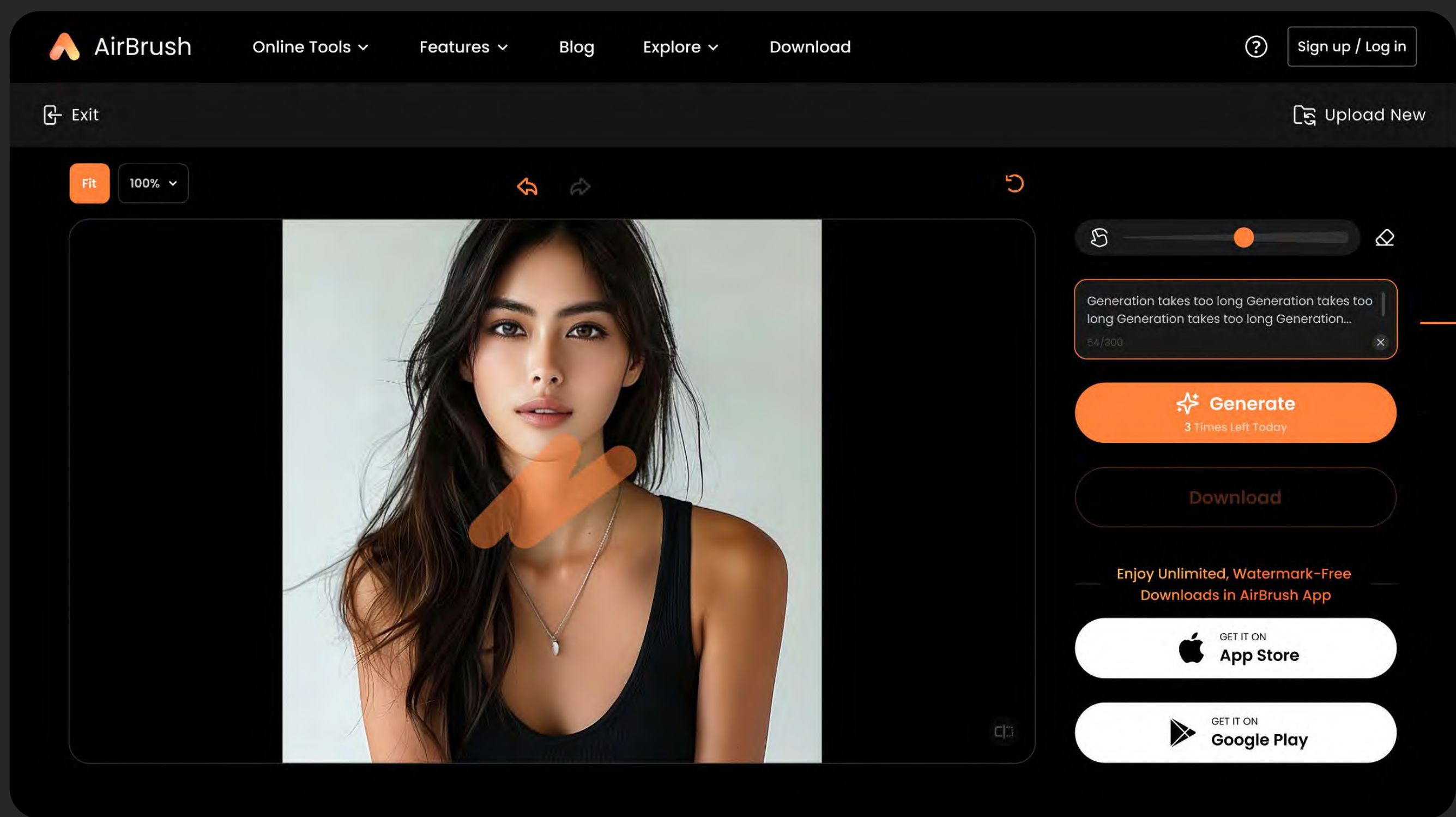
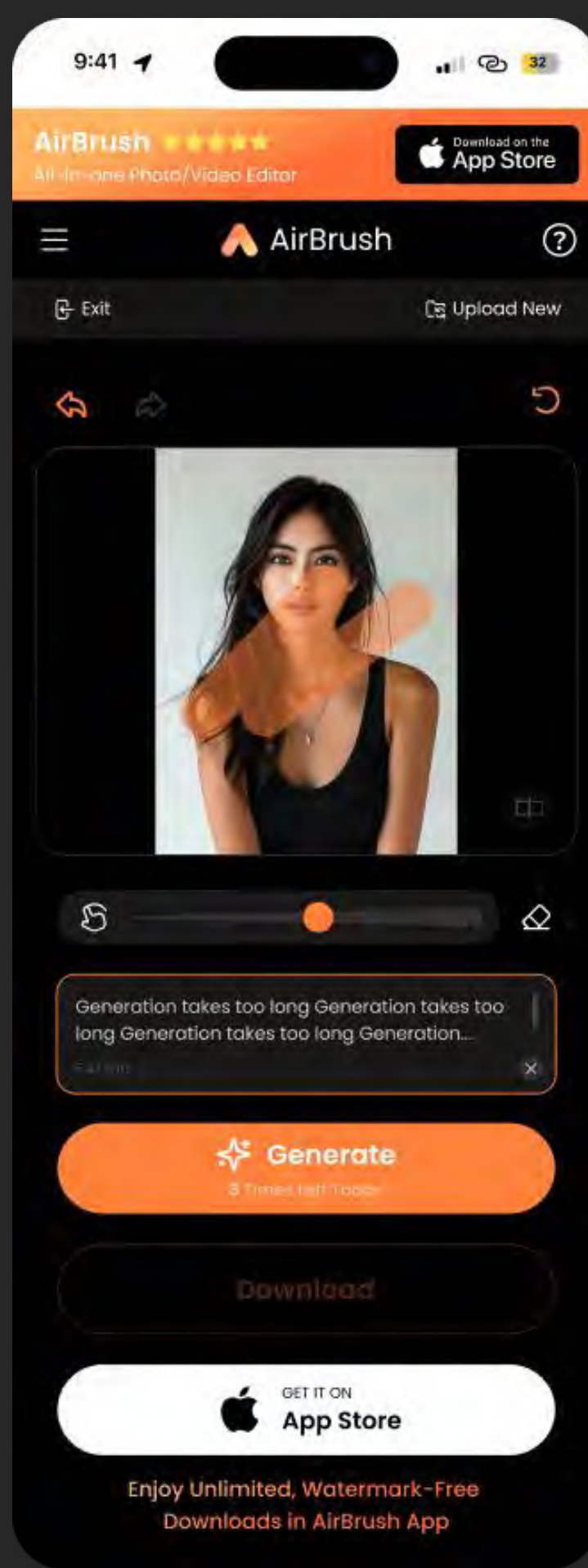
动效TOAST提醒用户  
如何使用（涂抹）

左侧效果查看区

右侧编辑区

## 进入图片编辑操作

### 第三步：用户进行选区涂抹/输入指令



先后次序的交互显示

Generate按钮亮起

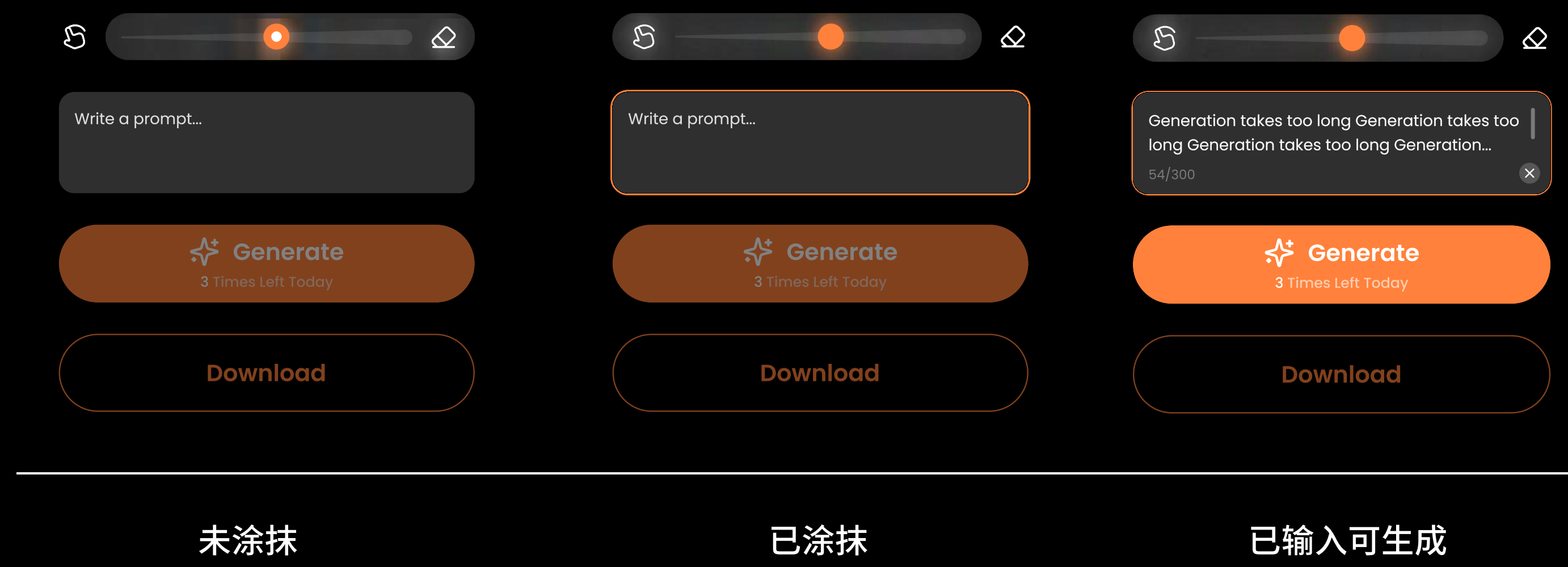
点击输入框激活状态高亮，用户完成动作后按钮随即亮起，明确引导用户操作步骤。

#### 用户完成涂抹选区

PROMPT输入框状态改变

#### 构建直观层面的理解

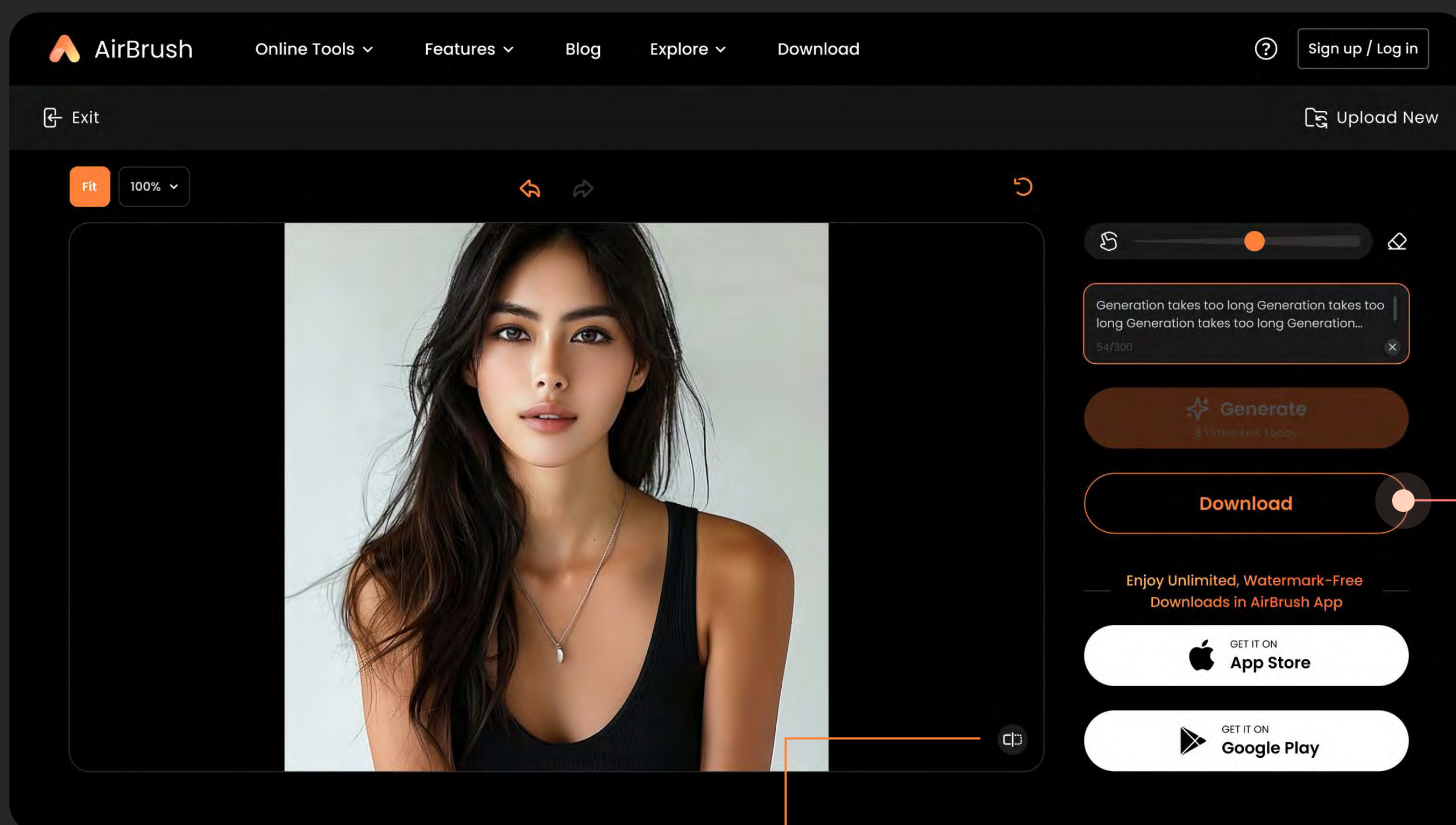
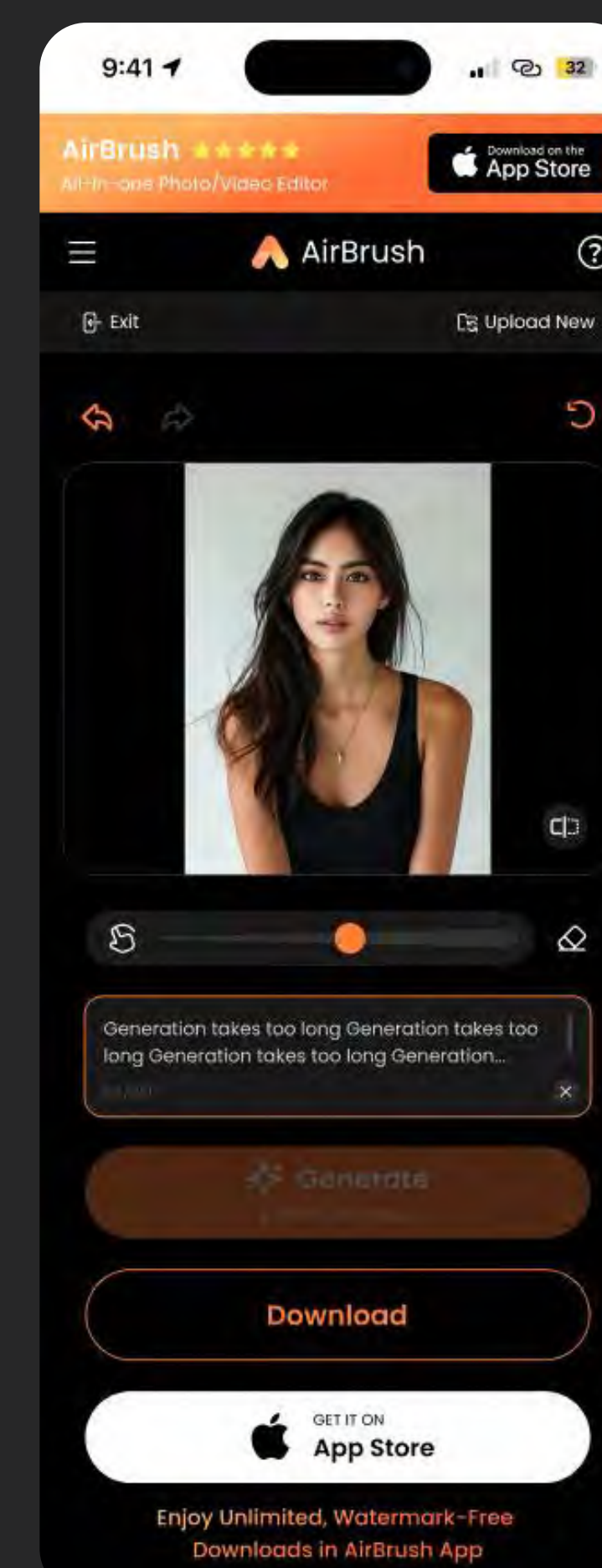
简化的UI界面，通过动态UI状态变化，引导用户逐步完成操作，降低认知负担。



## GENERATE-用AI生成要替换的部分

## 指令生成成功

### 用户获得图像替换结果



①用户可查看  
图片生成结果

对比触发（BEFORE & AFTER）  
让用户更直观看到AI处理带来的价值

②download按钮亮起  
用户可以继续下载

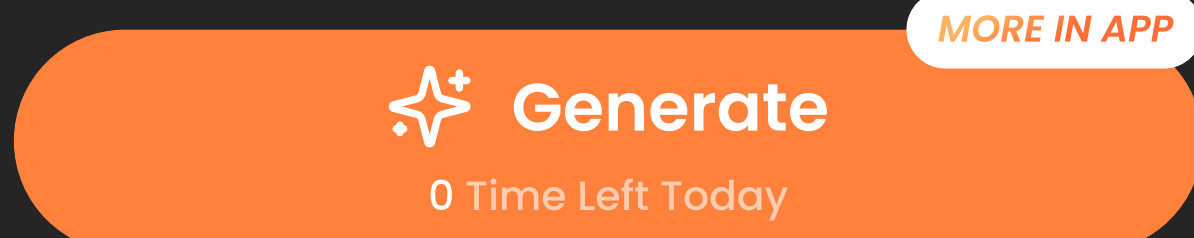
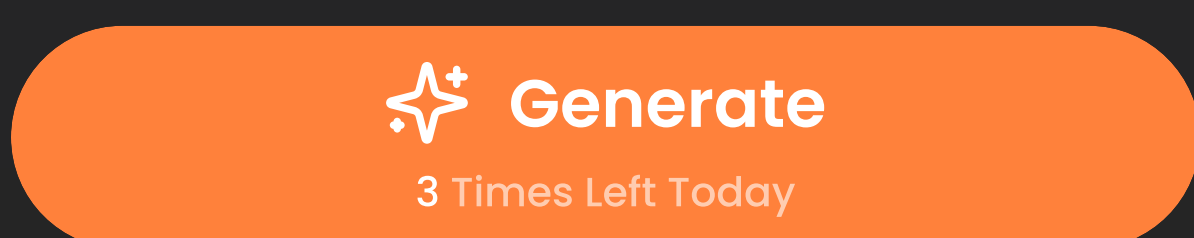
用户进行免费图片的下载

Airbrush-image-extender.jpeg  
150 KB · 完成



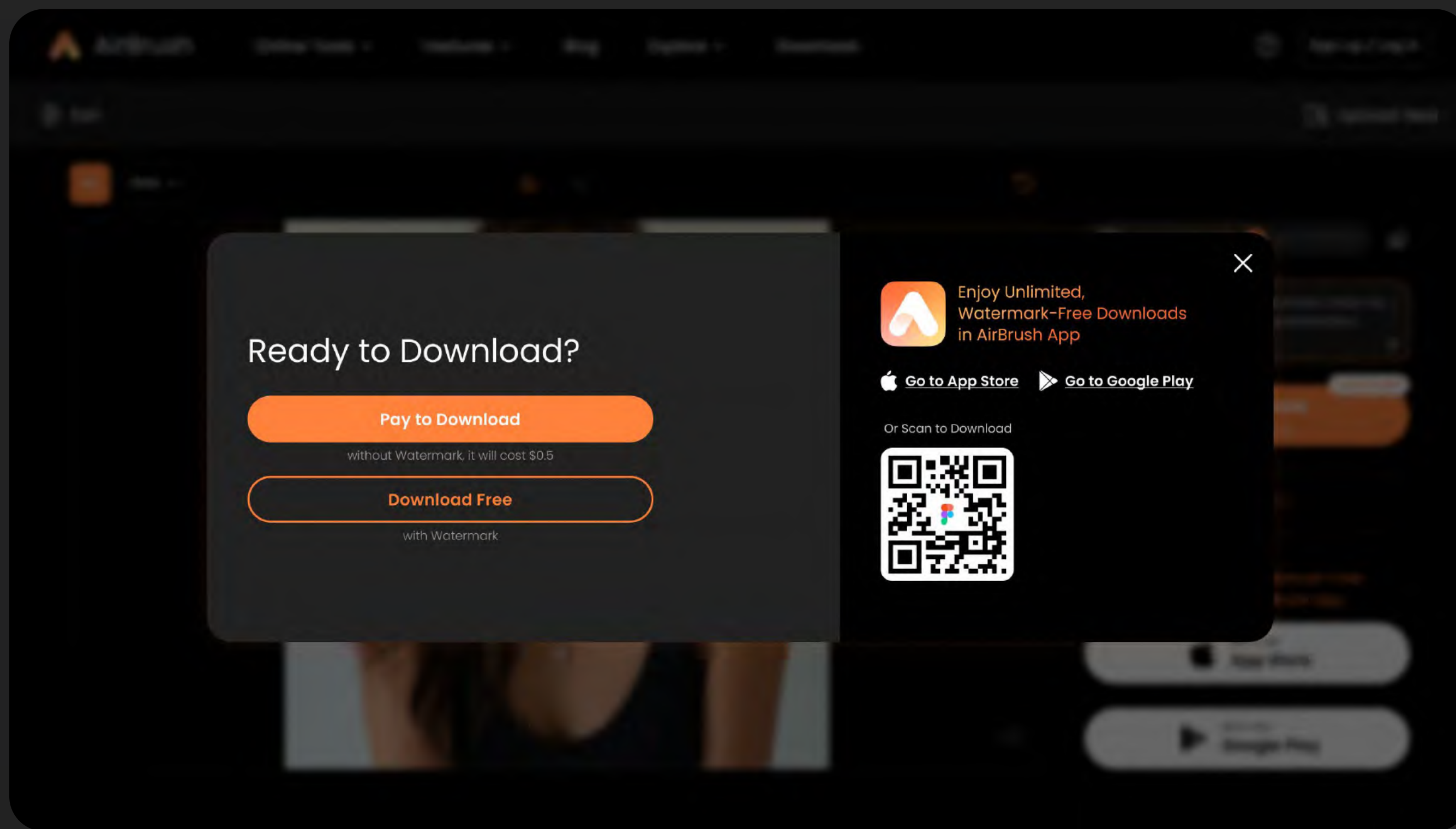
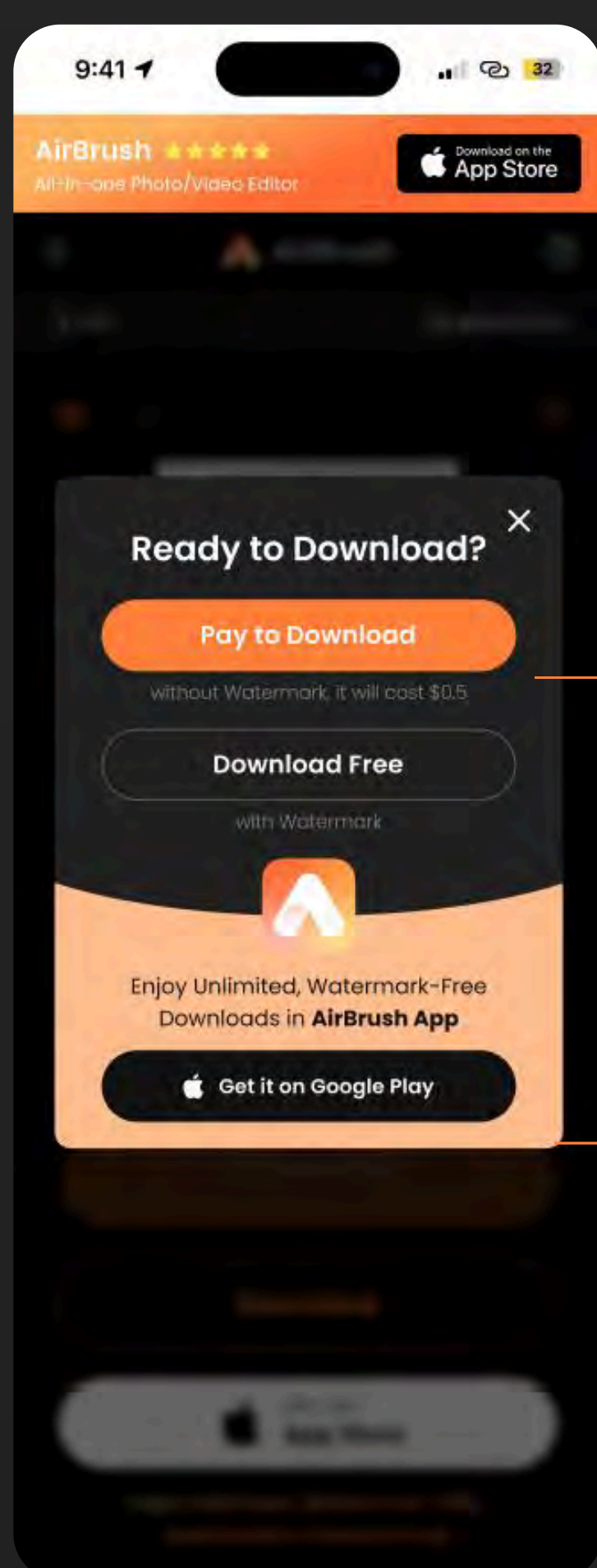
如果用户多次使用下载机会，但无视平台引流步骤和内容，导致“白嫖”的情况，该如何应对？  
平台无法达成转换目标（下载APP）

### 策略1-限次生成



每天提供3次的免费生成次数  
而当次数达到限制时，再次进行APP引流提醒，同时说明下载APP可解锁额外使用权限，引导用户前往APP获得免费使用机会

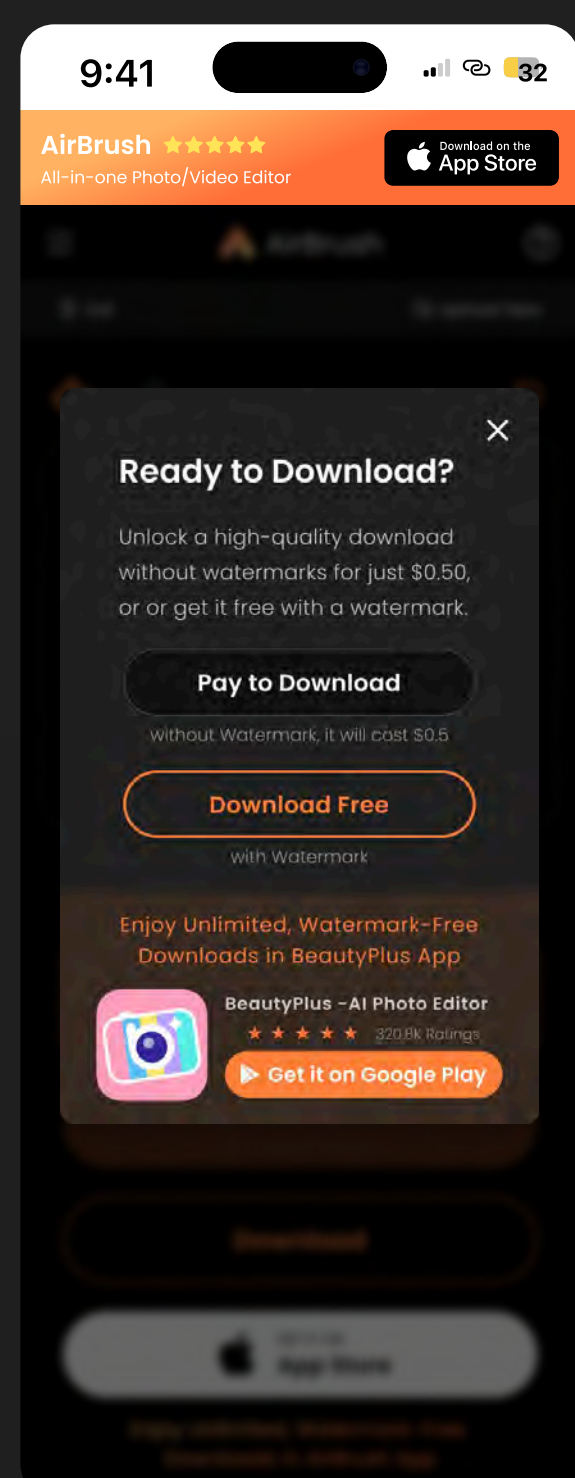
### 策略2-APP引流弹窗



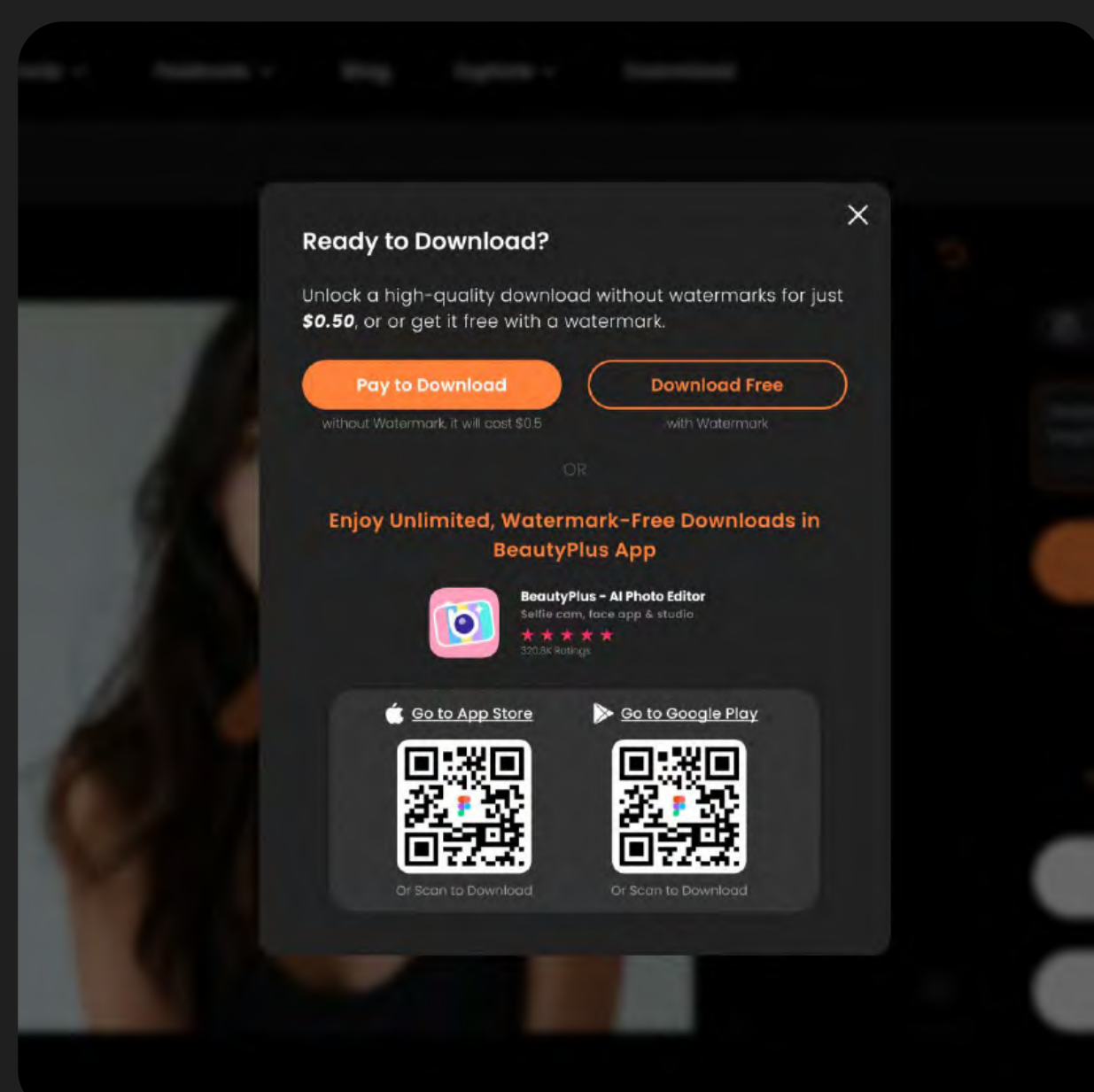
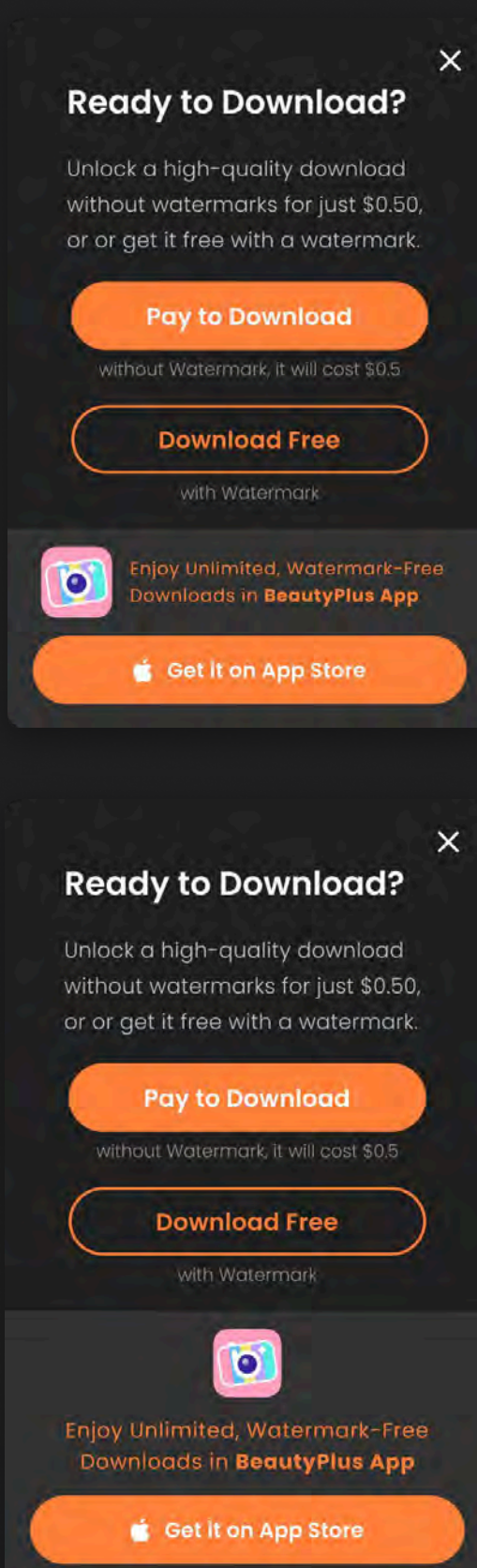
免费下载区分  
路径1-付少量费用下载，无平台水印的图片  
路径2-下载免费图片但是带平台水印

引流路径-用户若下载APP可以获得免费且无水印的成果（达成部分业务目标）

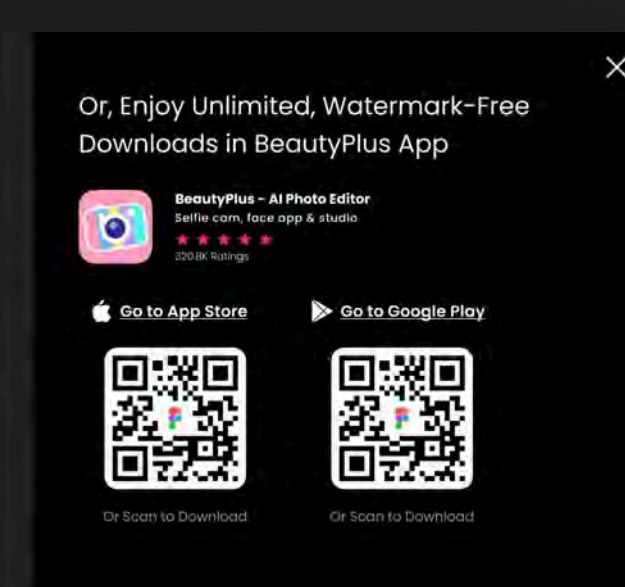
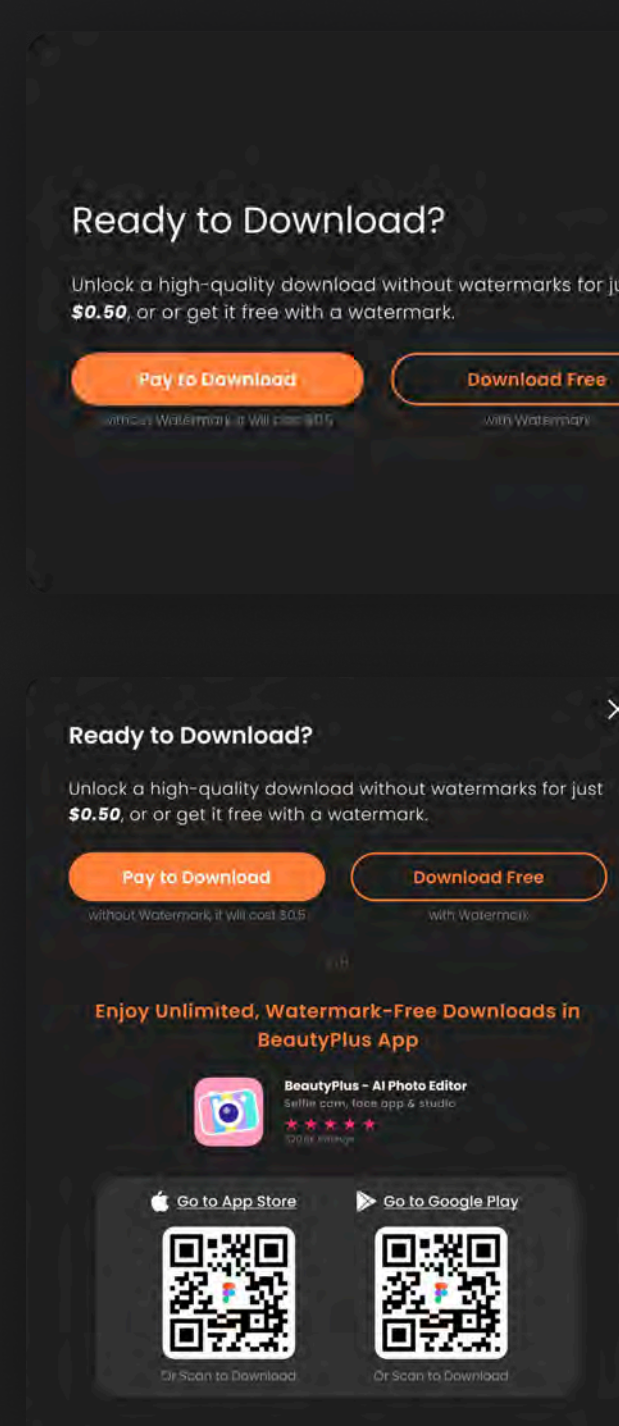
### 其他弹窗方案展示（未采用）



手机端

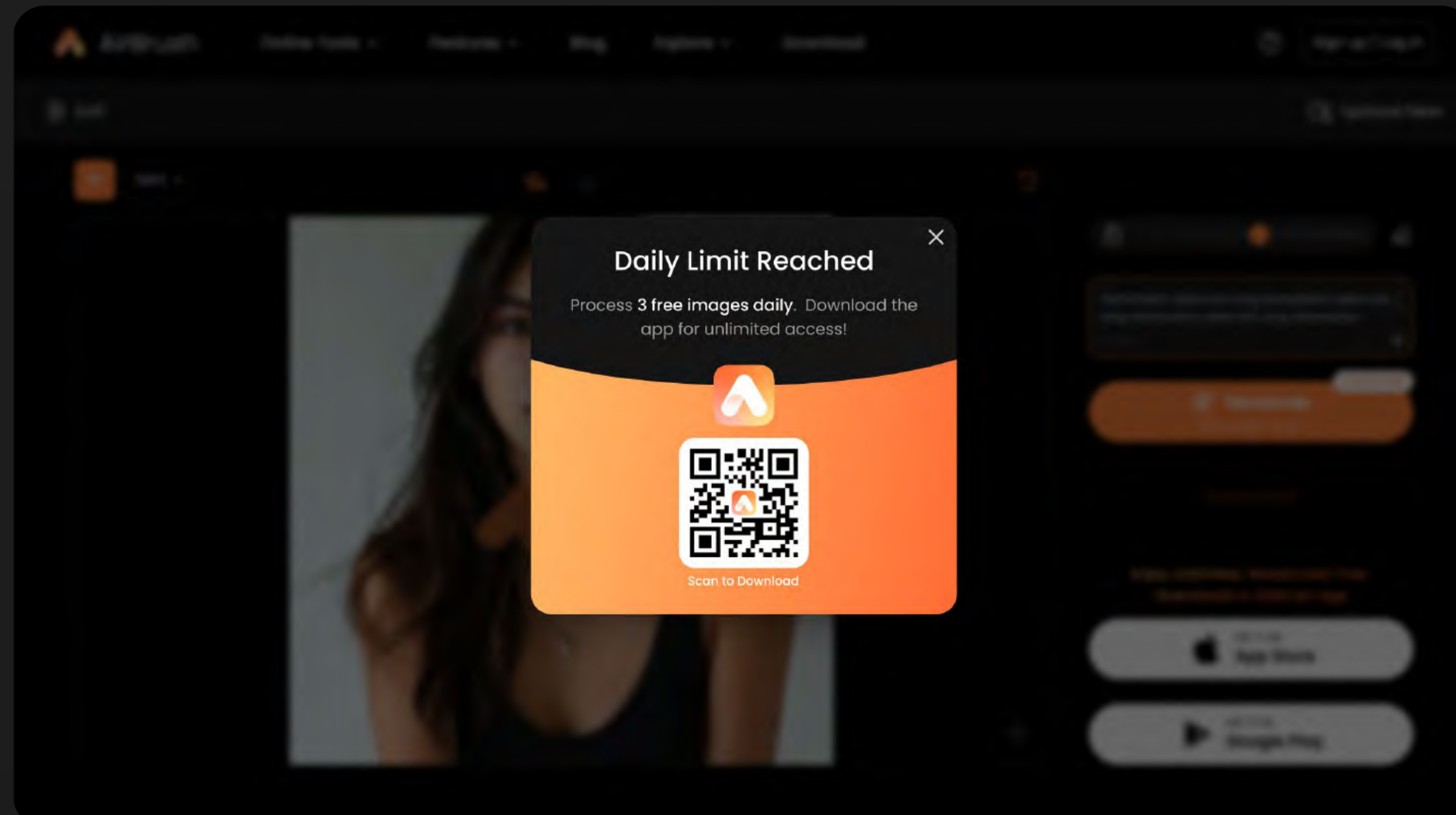
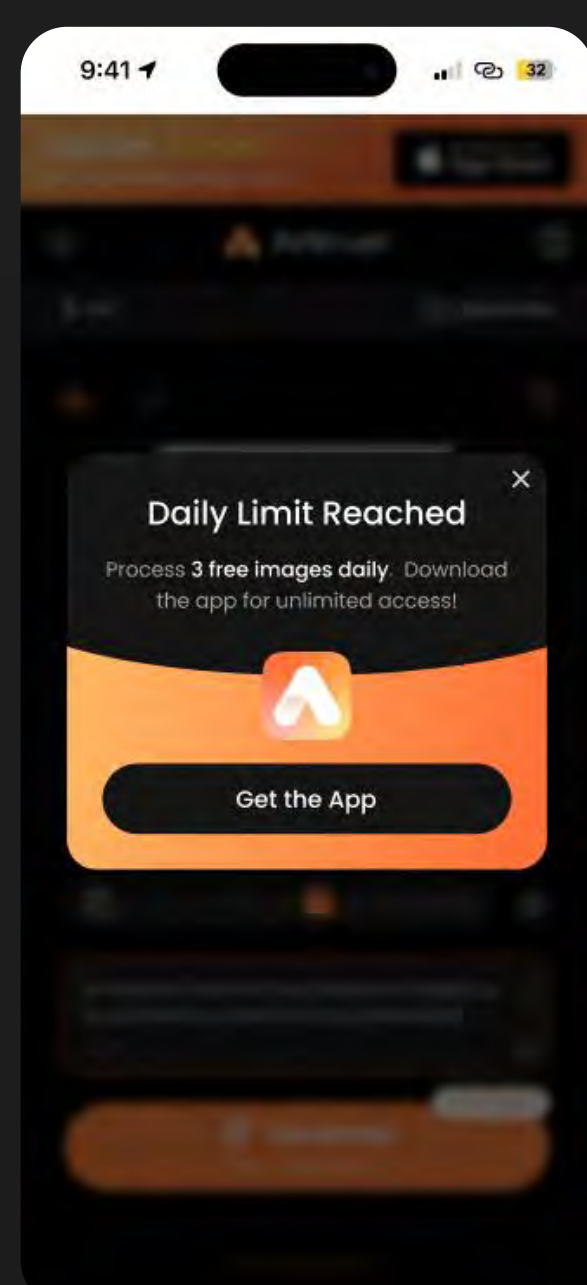


WEB端



### 每日次数到额弹窗

通过每日处理次数限制，引导用户探索更多AI工具减少用户停留在浅层交互，促进深度体验。



### 设计反思

上线后数据与用户反馈表明，工具的 Completion Rate（完成率）未达预期。分析发现，用户在输入 prompt 时，难以一次性输入达成理想效果的指令，反映出用户对 prompt 的理解和使用成本较高。

### 如果再做一版如何改进？

功能改进方向：

- 提升生成效率：同一指令支持多次生成结果对比
- 降低试错成本：引入prompt 推荐与预设词组/在技术支持的前提下提供效果预览，提高引导性



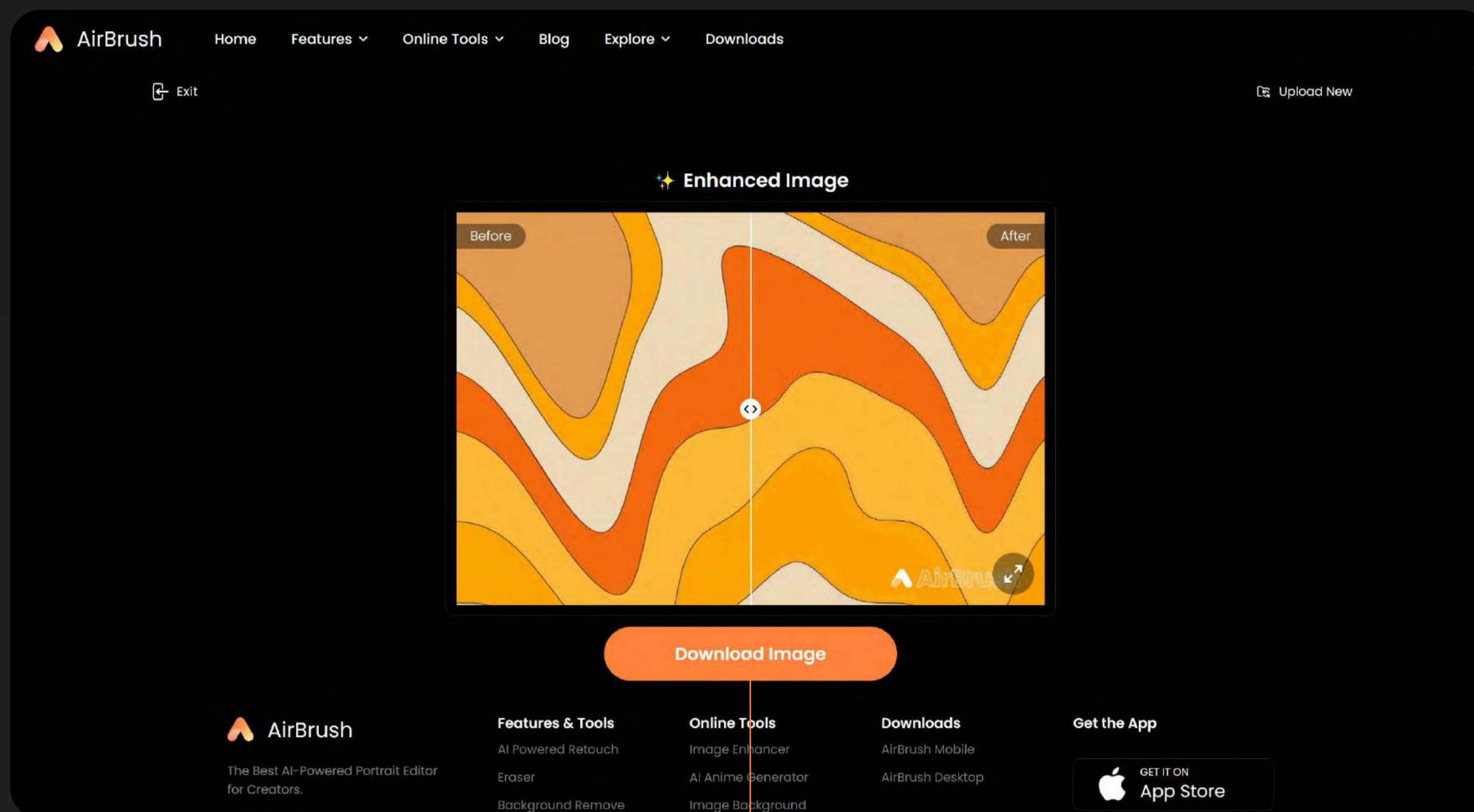
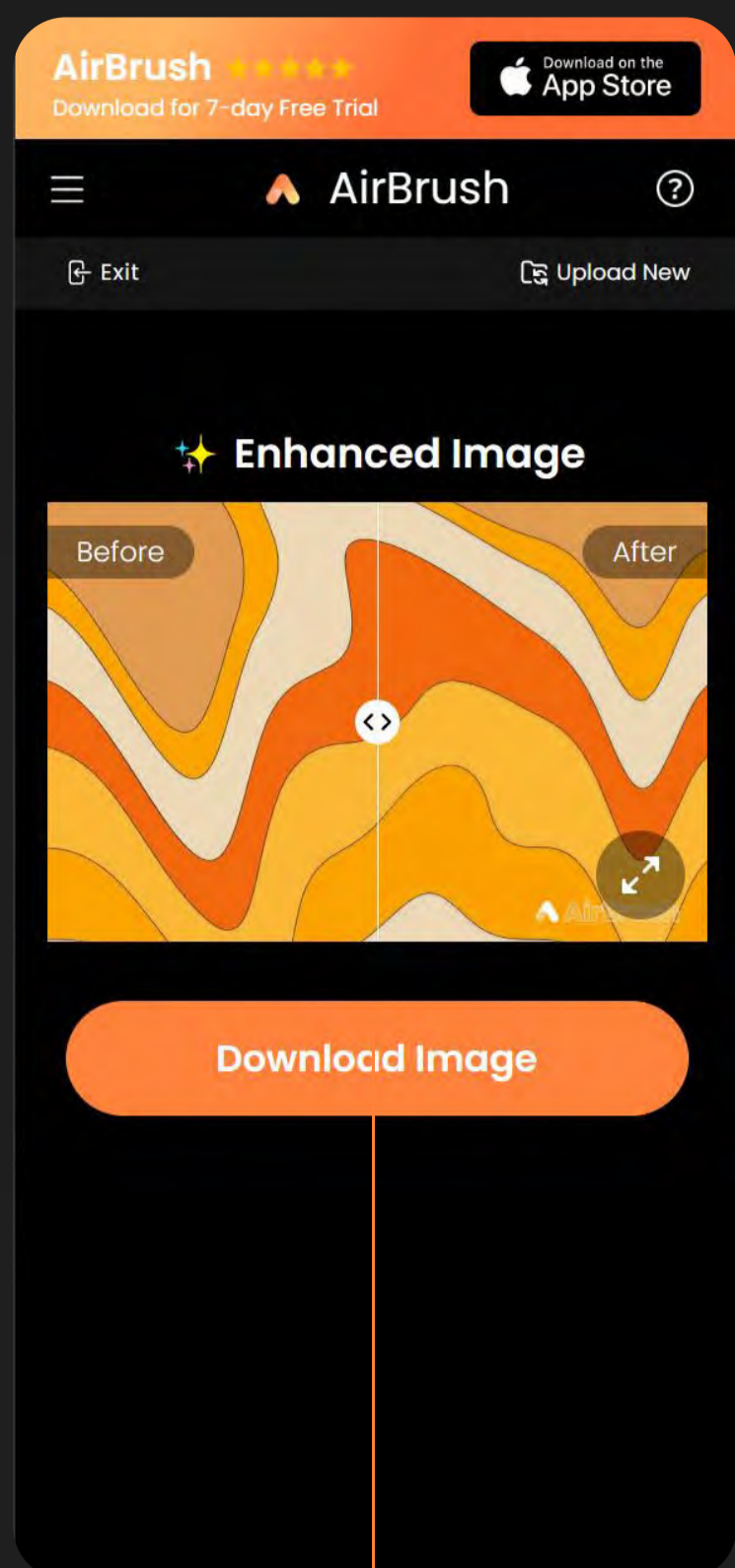
# 导流优化

## 以Image Enhancer为例，原版交互流程

### 用户下载图像生成结果

在第一版设计中，未建立明确的引流路径，用户需主动发现界面上的下载APP按钮，也不能感知APP能给他们提供什么样的功能服务，导致引流效果不佳，影响APP下载转化率。

导致结果：  
· 低转化：用户关注点主要在图片处理结果，而未能有效感知引流信息



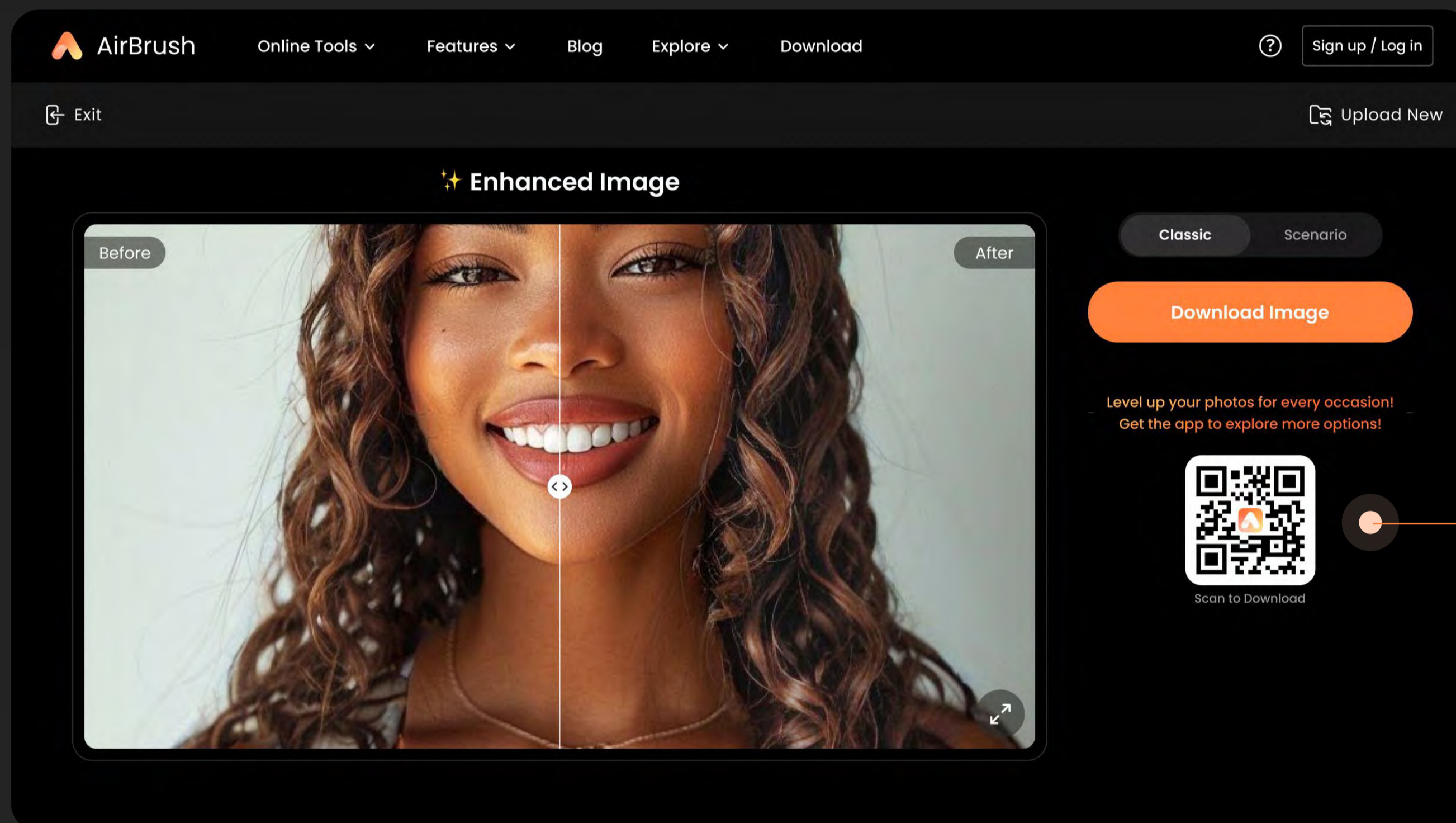
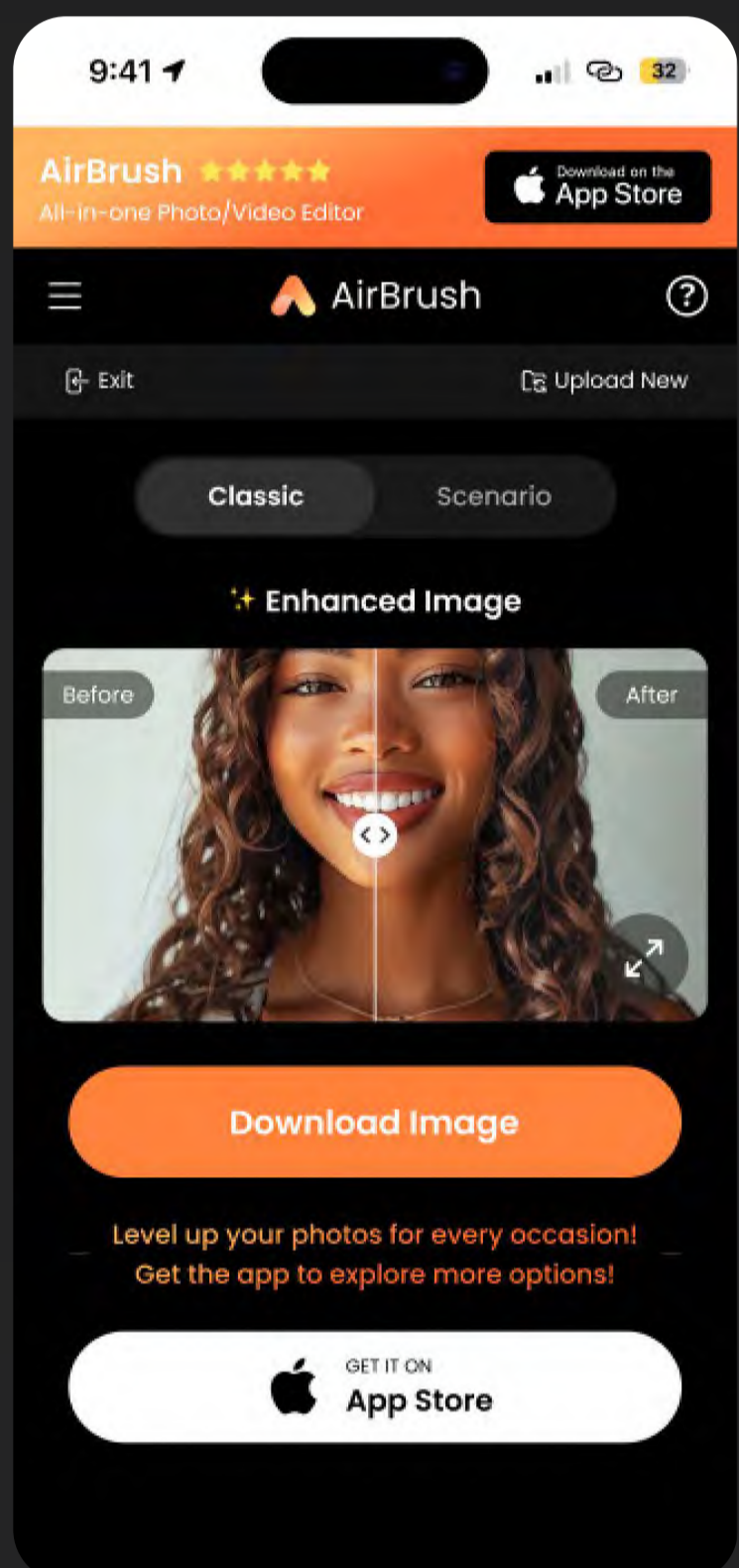
用户获取下载结果

## 改版导流设计结果

### 用户获得结果并下载

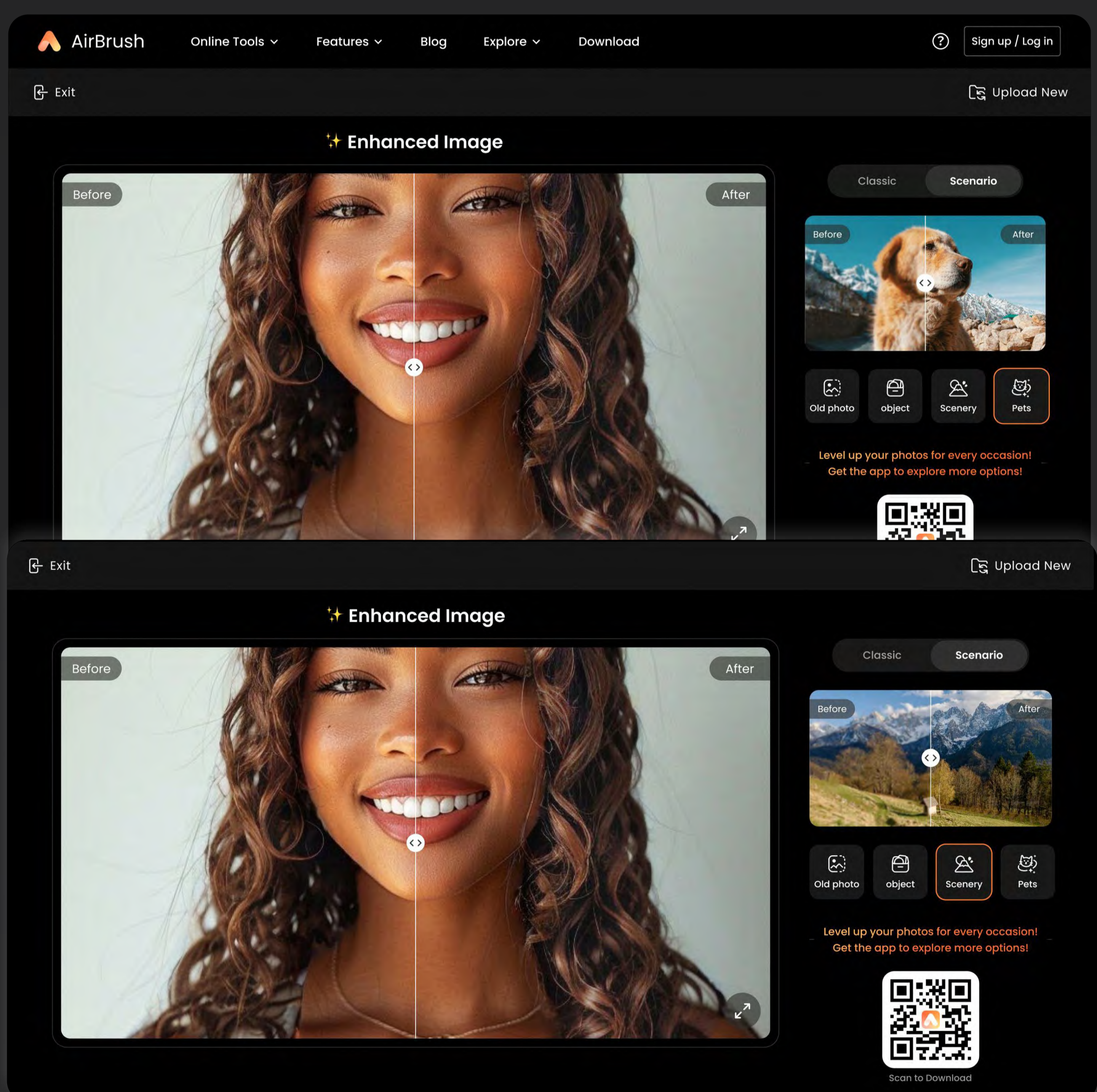
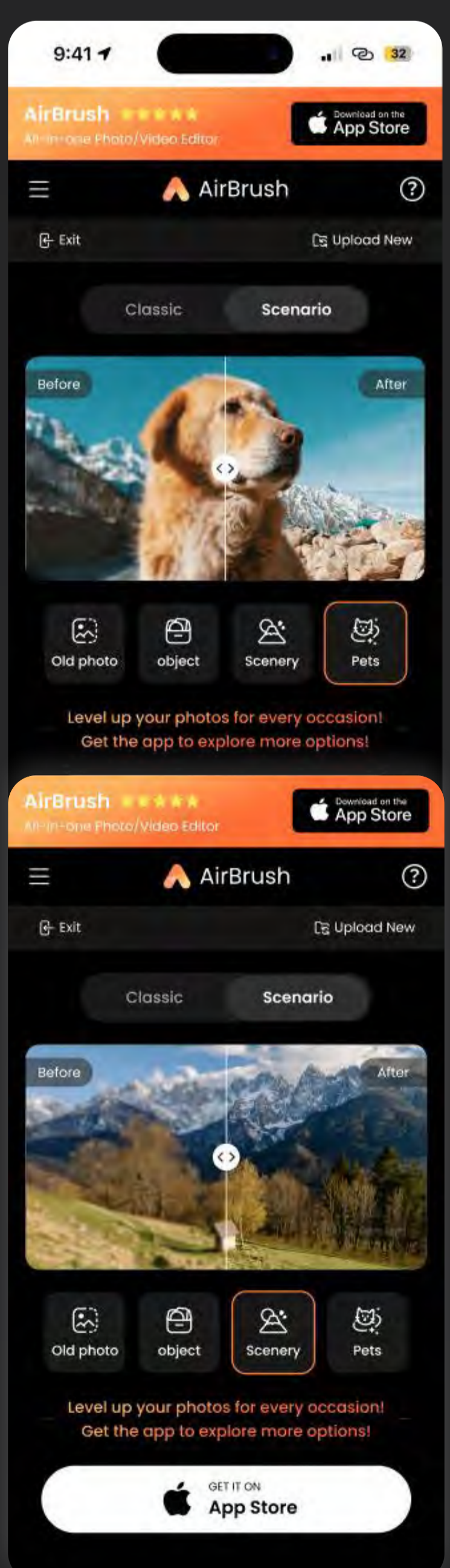
优化思路：

增强引流可见性：在页面新增显著的APP下载入口及引流文案，强调无水印体验和免费使用机会，提升用户对APP的关注度和转化率。

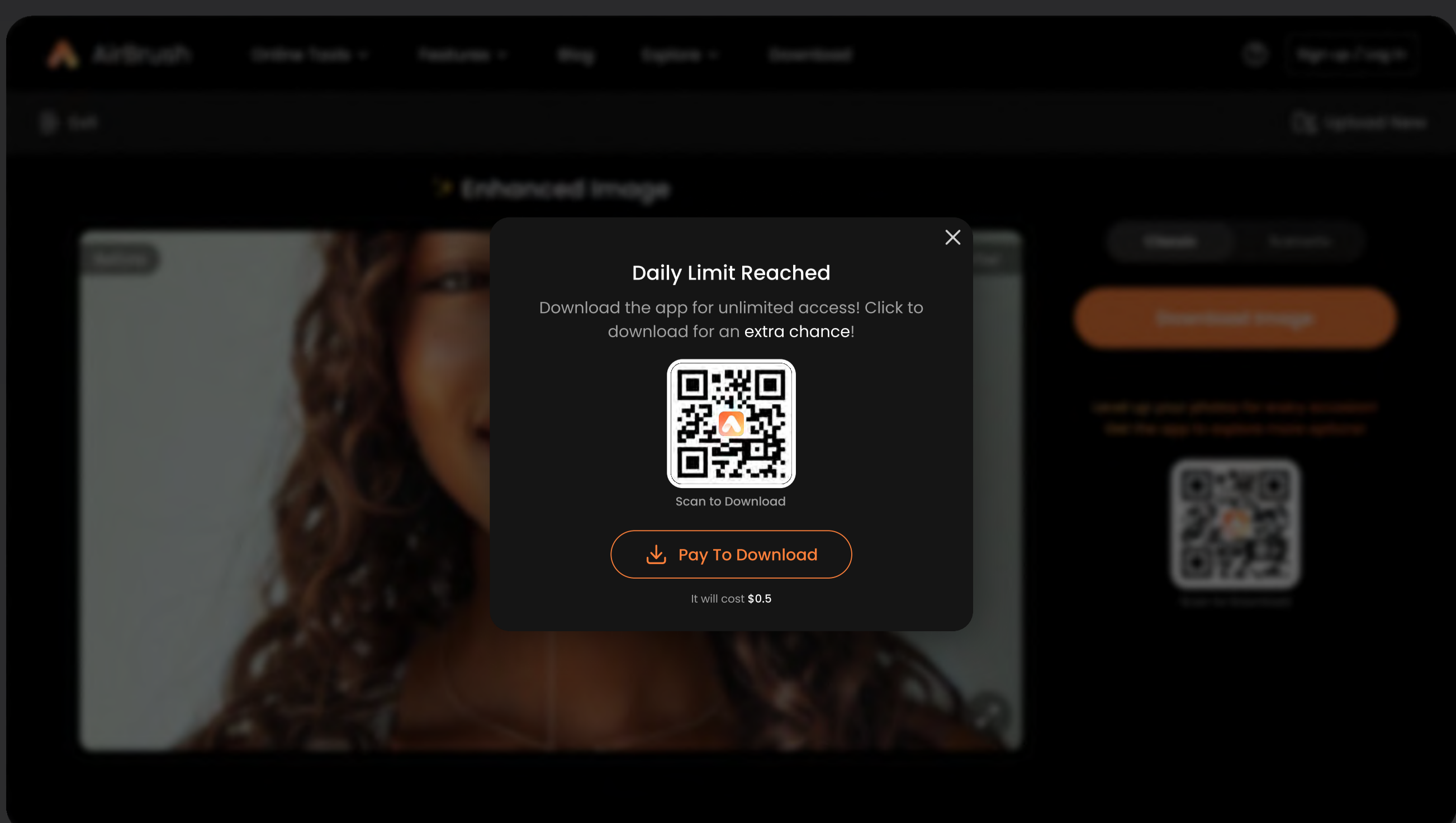
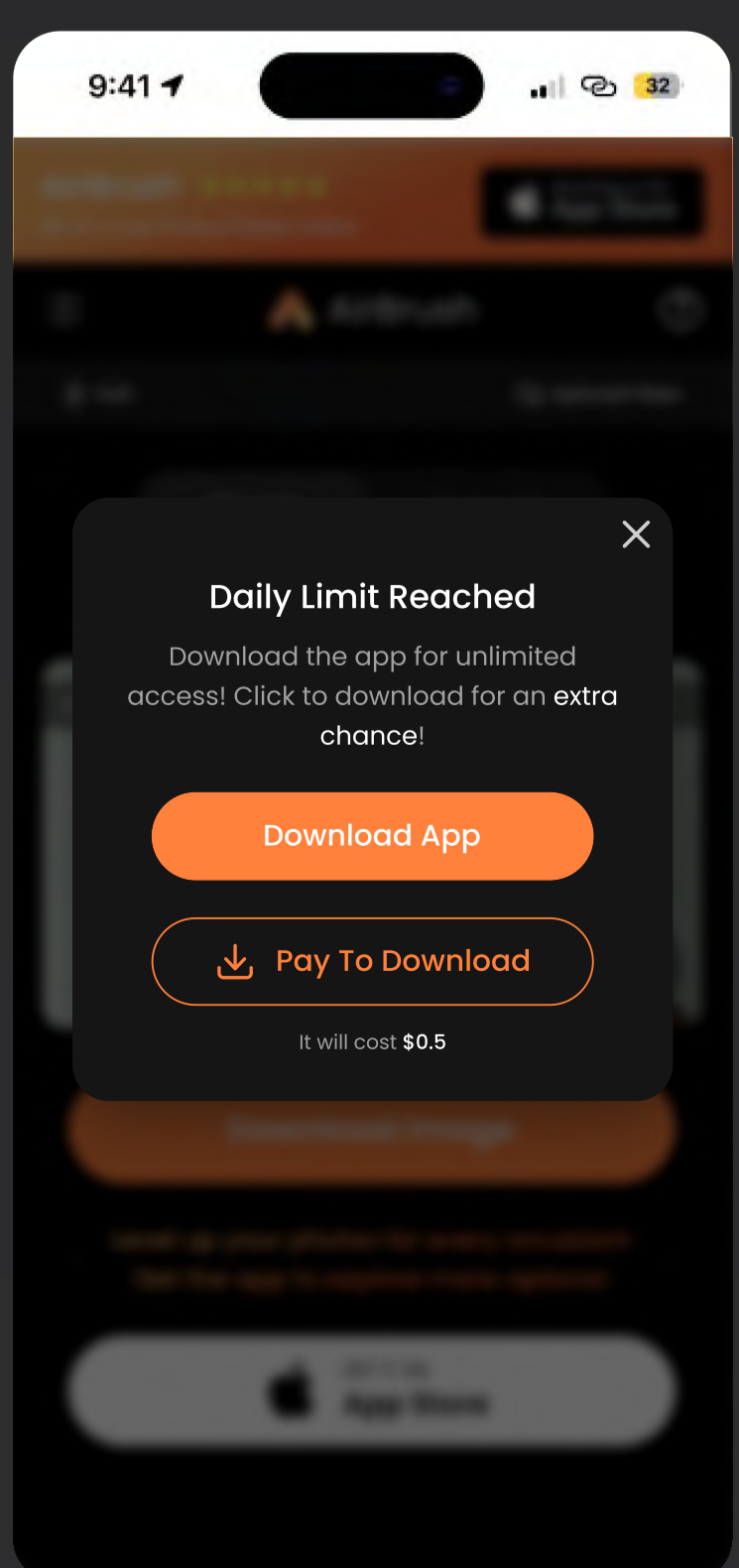


增加常驻下载入口 & 引流文案

拓展工具使用场景：在原有在线工具基础上，新增更精细的模式切换（Classic & Scenario），让用户感知更丰富的功能，从而提升使用深度和转化可能性。



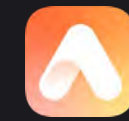
额外的机会：通过限次机制引导用户珍惜使用机会，同时免费下载APP解锁额外次数，提供额外免费使用机会作为激励，提升APP下载率。付费解锁单次使用：提供低门槛付费选项（\$0.5/次），满足部分用户的即时需求，同时测试用户的付费意愿。



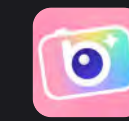
## 数据复盘-成效展现

From 9月到12月

双平台共上线6个工具



AirBrush



BeautyPlus

IMG BG Removal / Video BG Removal / AI Anime  
/ IMG Expand / Magic Eraser / AI Replacer

达成成果

页面访问 Page View

From **895k** to **1971k**

9月底达到100W页面访问量，达成年度目标

月度活跃 MAU

From **404k** to **654k**

总体增长超过62%

APP下载 Install

From **18k** to **24k**

总体增长超过33%