

Мобильный арбитраж



ТЕХНОЛОГИЧНОЕ АГЕНТСТВО
МОБИЛЬНОГО МАРКЕТИНГА



**MOBI
SHARKS**

Михаил Малый. Etarget, 2016

Кто мы:

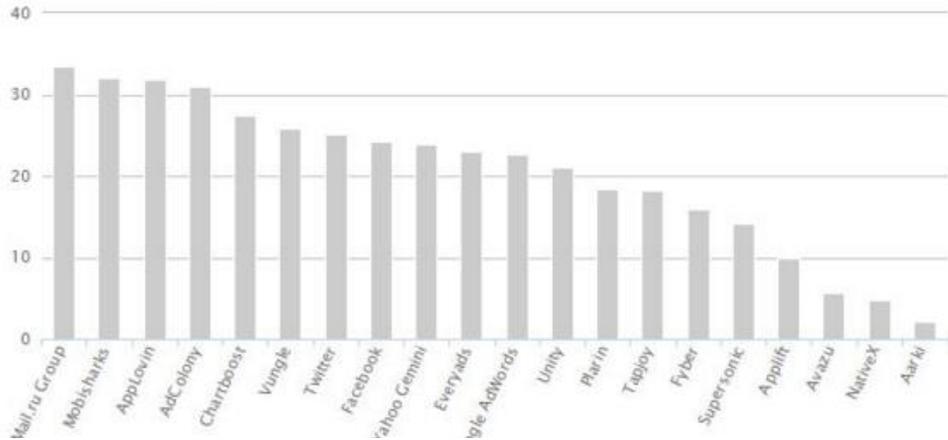
- Собственная команда медиабайнга (арбитражники), отдел продаж и аккаунтинга, продакшн
- Основная модель работы: СРІ/СРА + КРІ
- Источники траффика: MyTarget, FB, Google



THE APPSFLYER PERFORMANCE INDEX



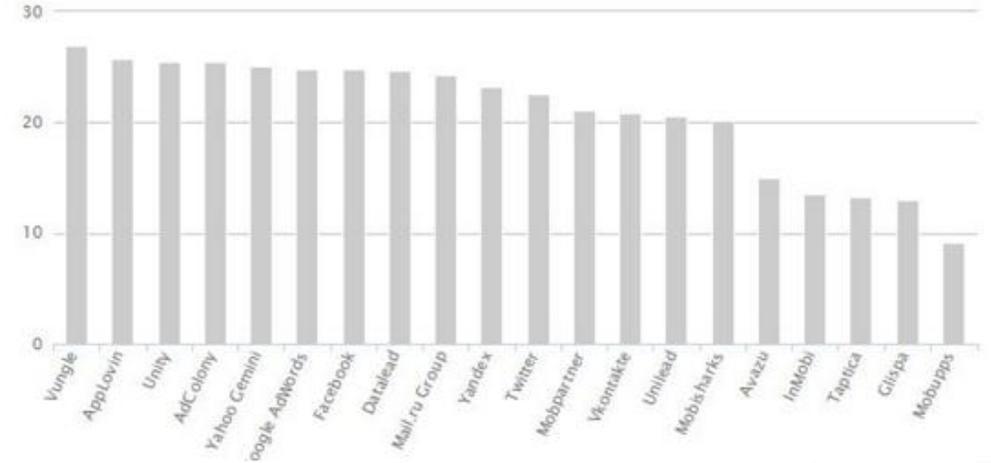
INDEXED RETENTION SCORE



GAMING | iOS EUROPE | TOP 20



INDEXED RETENTION SCORE



NON-GAMING | iOS EUROPE | TOP 20



Как выглядит мир арбитража со стороны рекламодателя:



Схема работы арбитражного агентства:

Поиск клиента

Оценка стоимости и
объемов

Запуск тестовых
кампаний

Работа с аналитикой
и оптимизация РК

Масштабирование РК

Где мои деньги?

Основные клиенты/КРІ/СРІ:

- Игры /RR, Tutorial, ROI/0,6\$ - 2\$
- Сервисные приложения/Действия(полезные и с деньгами)/0,8\$-3\$
- Утилиты/RR, % loyalty, активации/0,3\$ - 1,1\$
- Знакомства /Регистрации, RR, ROI/0,5\$-2\$

Плюсы со стороны рекламодателя работы с агентством:

- Прозрачность и контроль источников трафика
- Возможность различных моделей ценообразования
- Тестирование новых источников трафика
- Развитие экспертизы на собственной стороне

Риски агентства:





И еще:

- Низкая маржинальность Майтаргета (из-за ограниченной аудитории и перегретого аукциона), сильная задержка статьи, что ведет к лишним расходам и тормозит оптимизацию
- Нечеткие KPI и возможные невыплаты
- Слабое знание особенностей работы со стороны клиентов, что ведет к не очень адекватным требованиям по креативам и т.п.
- Специфика работы с зарубежным трафиком и в частности с FB

+ Цель: увеличение количества
лояльных покупателей

Платформа: iOS, Android

Модель работы: CPI + KPI (2%
конверсия в покупку)

CPI: 0,3 USD

Источник трафика: myTarget

+ Решение: тестирование
различных подходов и
креативов для привлечения
лояльных пользователей среди
различных аудиторных групп

Результат: : более 16 тыс
инсталлов и 320 целевых
действий за 4 месяца



**5 КНИГ, КОТОРЫЕ
СТОИТ ПРОЧИТАТЬ
КАЖДОЙ ХОЗЯЙКЕ!**

+ Цель: привлечение новой целевой аудитории, увеличение количества лояльных пользователей +

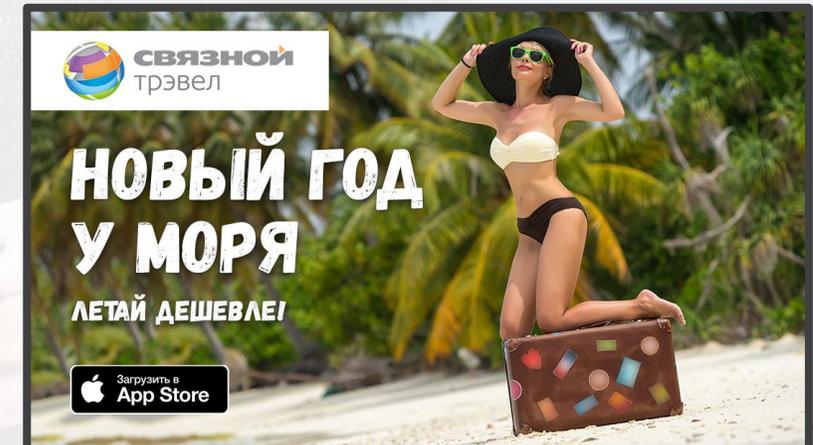
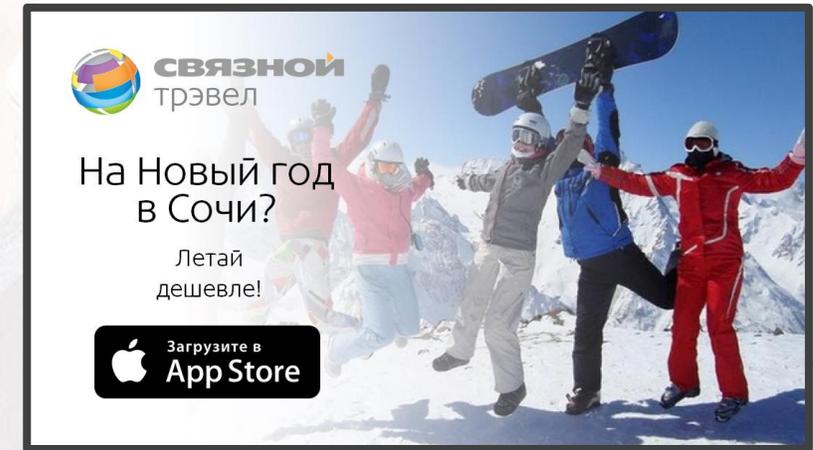
Модель работы: CPI + KPI (7% конверсия в заказ)

CPI: 1,24 USD

Источник трафика: myTarget +

+ Решение: тест на разные категории пользователей с применением разных подходов и креативов, постоянная оптимизация трафика, основанная на анализе данных

Результат: более 5 тыс инсталлов за 2,5 недели +



**Цель: привлечение новых
пользователей при установленных
KPI**

Платформа: Andoid

Модель работы: CPI + KPI (40% 2D RR)

CPI: 0,30 USD

Источник трафика: myTarget

**Решение: постоянная оптимизация
трафика с целью достижения
требований клиента**

**Результат: : 162 тыс инсталлов за
полтора месяца**



Залог Успеха

- Трекинг на всех этапах конверсионной воронки (CTR, CR, Retention, LTV, ARPU, ARPPU, ROI)
- Тестирование и выбор качественных источников трафика
- Экспертиза в работе с основными рекламными сервисами (понимание инструментов таргетинга, управление ставкой и тд.)
- Сплит-тестирование креативов
- Фидбек со стороны рекламодателя и партнеров
- Деньги!



Всем добра!



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

С уважением, команда MobiSharks

mm@mobisharks.com