



LUỒNG NGƯỜI DÙNG ĐƯỢC TỐI ƯU HÓA NHỜ ADMOB

THÔNG TIN NHANH

COLOPL, Inc.

• <http://colopl.co.jp/>

Tóm tắt

- Với lời hứa họ sẽ cung cấp 'Giải trí trong cuộc sống thực tế', COLOPL phát triển và quản lý các ứng dụng dành cho điện thoại thông minh và một nền tảng cho các trò chơi dựa trên vị trí. Họ được biết đến với việc cung cấp ứng dụng nhẹ, chất lượng cao dành cho điện thoại thông minh cho thương hiệu 'Kuma the Bear', chẳng hạn như 'Nightbird Trigger!' đã được tải xuống một triệu lần trong 40 ngày. Họ tiếp tục là những người ủng hộ nhiệt tình cho các ứng dụng trực tuyến toàn diện phong phú, chẳng hạn như: 'Pro Baseball PRIDE' và hiện đang thu hút sự chú ý với 'Quiz RPG: The World of Mystic Wiz', ứng dụng đã vượt 13 triệu lượt tải xuống sau tám tháng phát hành.
- Thành lập vào ngày 1 tháng 10 năm 2008.
- Niêm yết trên thị trường Meme của Sàn chứng khoán Tokyo vào tháng 12 năm 2012.
- 306 nhân viên (tính đến tháng 9 năm 2013).



”Google là một giải pháp trọn gói, để sử dụng khi nói đến việc kiếm tiền từ quảng cáo cho cùng một công ty và vị trí đặt quảng cáo. Lợi thế này là yếu tố quyết định khi lựa chọn nhà cung cấp để sử dụng.”

Naruatsu Baba,
 Chủ tịch kiêm tổng giám đốc của
 COLOPL, Inc.

Kể từ khi thành lập vào ngày 1 tháng 10 năm 2008, COLOPL Inc. đã tạo ra những ứng dụng và nền tảng dành cho thiết bị di động dựa trên vị trí. Ban đầu họ cung cấp các dịch vụ nhằm vào điện thoại phổ thông, nhưng kể từ mùa thu năm 2011, họ đã ngày càng chuyển sự tập trung của mình vào thị trường ứng dụng dành cho điện thoại thông minh đang ngày càng phát triển. Sau chỉ hai năm, họ đã đạt được sự tăng trưởng nhanh chóng với thu nhập từ điện thoại thông minh giờ đây chiếm 90% tổng doanh số. Doanh số năm 2013 của COLOPL đã tăng lên đáng kể, cụ thể là tăng 330% so với năm trước đó, giúp họ có được danh hiệu 'Nhà phát triển hàng đầu' trên Google Play. Vào tháng 12 năm 2012, họ đã được niêm yết trên thị trường Meme (thị trường dành cho các cổ phiếu mới nổi và phát triển nhanh) của Sàn chứng khoán Tokyo.

Lợi điểm bán hàng độc nhất của COLOPL là chiến lược danh mục đầu tư ban đầu của mình và là lý do chính cho sự bùng nổ của COLOPL vào thị trường ứng dụng dành cho điện thoại thông minh. Họ đã giới thiệu các ứng dụng miễn phí hấp dẫn khách hàng, kiếm tiền từ chúng thông qua việc sử dụng AdMob và phát triển quảng cáo cho cùng một công ty để quảng cáo sản phẩm và các ứng dụng phải trả tiền của chính công ty họ.

AdMob đã được chọn vì tính năng quảng cáo cho cùng một công ty miễn phí

Khi COLOPL vẫn còn mới, không có nhiều kinh nghiệm về ứng dụng dành cho điện thoại thông minh, họ đã sử dụng mô hình doanh thu từ quảng cáo. Tuy nhiên, họ cũng muốn thu hút khách hàng bằng cách phát triển quảng cáo cho cùng một công ty cho nội dung từ công ty của chính họ. Họ đã chọn AdMob, giải pháp đã có thể cung cấp một khuôn khổ quảng cáo phong phú để tăng lợi nhuận và cả một tính năng quảng cáo cho cùng một công ty miễn phí. COLOPL đã xem xét nhiều dịch vụ quảng cáo khác nhau, nhưng tính năng quảng cáo cho cùng một công ty miễn phí của AdMob đã khiến AdMob trở thành dịch vụ phù hợp. Naruatsu Baba, chủ tịch kiêm tổng giám đốc của COLOPL, giải thích: "Khi chúng tôi giới thiệu AdMob, các ứng dụng miễn phí của chúng tôi đã mang lại nhiều lợi nhuận hơn. Ngoài ra, một chiến lược danh mục đầu tư giới thiệu các ứng dụng mua hàng trong ứng dụng thông qua quảng cáo mua hàng trong ứng dụng và tạo doanh thu từ chúng đã cho phép chúng tôi đạt được kết quả toàn diện. Chúng tôi đã thử nghiệm và phát hiện ra rằng khoảng 50/50 là tỷ lệ cân bằng giữa quảng cáo kiếm tiền và quảng cáo cho cùng một công ty."

Chiến lược danh mục đầu tư quảng cáo được điều chỉnh theo các ứng dụng

COLOPL đã phát triển doanh nghiệp của mình bằng cách triển khai toàn diện chiến lược danh mục đầu tư của công ty. Ứng dụng đầu tiên dành cho điện thoại thông minh họ tạo ra là loạt trò chơi nhẹ mang tên 'Kuma the Bear', loạt trò chơi này đã có được hơn 27 triệu lượt tải xuống tính đến tháng 9 năm 2013. Tính phổ biến của thương hiệu COLOPL tiếp tục tăng.

Số lượng lớn người dùng giờ đây đang tạo ra giá trị cho công ty. COLOPL đã thành công trong việc tối đa hóa lợi nhuận của mình bằng cách tích hợp AdMob vào các trò chơi nhẹ phổ biến từ loạt 'Kuma the Bear' và xây dựng một danh mục đầu tư sử dụng quảng cáo cho cùng một công ty để giới thiệu hiệu quả các ứng dụng mua hàng trong ứng dụng.

Sau khi AdMob được giới thiệu, các ứng dụng đã tạo ra thu nhập mà không cần thêm bất kỳ khoản đầu tư nào. COLOPL cũng đã làm việc để tối đa hóa hiệu quả chi phí bằng cách tối ưu hóa việc quản lý các quảng cáo cho cùng một công ty, chẳng hạn như thời điểm của vị trí đặt quảng cáo và sự cân bằng giữa quảng cáo cho cùng một công ty với doanh số quảng cáo. Ví dụ: nhiều trò chơi từ loạt 'Kuma the Bear' có vẻ hấp dẫn phụ nữ, do đó, họ đã chọn sử dụng phong thái quảng cáo đáng yêu, ngọt ngào hơn trong các quảng cáo biểu ngữ.

?

Mục tiêu

- Tối ưu hóa trò chơi miễn phí
- Tăng doanh thu mua trong ứng dụng thông qua quảng cáo cho cùng một công ty

Phương pháp tiếp cận

- Giới thiệu AdMob cho các trò chơi nhẹ (Kuma the Bear)
- Tận dụng tính năng quảng cáo cho cùng một công ty miễn phí của AdMob để thúc đẩy chuyển đổi người dùng mới

Quảng cáo chuyển tiếp hiệu quả hơn 70 lần so với vị trí đặt quảng cáo chung chung

Khi so sánh vị trí đặt quảng cáo chung chung với quảng cáo cho cùng một công ty sử dụng AdMob, quảng cáo cho cùng một công ty nổi lên thành công trong việc thúc đẩy cả tỷ lệ nhấp chuột và tỷ lệ chuyển đổi. Đặc biệt, kết quả cho quảng cáo cho cùng một công ty sử dụng mô hình quảng cáo chuyển tiếp là rất cao. So với vị trí đặt quảng cáo, có một số trường hợp, trong đó tỷ lệ chuyển đổi cho quảng cáo cho cùng một công ty cao hơn gấp hơn 70 lần. Naruatsu Baba giải thích "Lợi thế của quảng cáo trung gian là chúng được thiết kế phù hợp với người dùng. Do vậy, chúng tôi đã có thể đạt được tỷ lệ nhấp chuột rất cao và đăng ký hiệu quả nhiều người dùng hơn. Để đảm bảo không có tổn hại đến giá trị thương hiệu của chúng tôi, chúng tôi quản lý chặt chẽ tần suất của các quảng cáo trung gian tùy thuộc vào người dùng. Chúng tôi đảm bảo rằng cùng một người dùng không nhận được cùng một quảng cáo hai hoặc ba lần và chúng tôi chuyên hiển thị cho họ những quảng cáo sáng tạo chất lượng cao."



Kết quả

- Tăng tổng doanh số của năm 2013 lên 330% so với năm trước nhờ mở rộng các ứng dụng dành cho điện thoại thông minh
- Tăng tỷ lệ nhấp chuột và tỷ lệ chuyển đổi cho quảng cáo cho cùng một công ty sử dụng AdMob
- Đạt được số lần hiển thị chuyển thành chuyển đổi tăng 70 lần với quảng cáo chuyển tiếp so với các vị trí đặt quảng cáo khác.

AdMob

Mạng quảng cáo lớn nhất thế giới cho ứng dụng dành cho điện thoại thông minh. AdMob hỗ trợ kiếm tiền từ các ứng dụng thông qua quảng cáo với khoảng không quảng cáo toàn cầu đa nền tảng, hệ thống quản lý linh hoạt và tính năng quảng cáo cho cùng một công ty miễn phí.

- Để biết thêm thông tin, hãy truy cập vào:

<http://www.google.com/ads/admob/>

Quảng cáo trung gian

Phát triển tương lai

"Hiện chúng tôi đang phát hành ba đến bốn ứng dụng siêu nhẹ từ loạt 'Kuma the Bear' mỗi tháng và duy trì khoảng ba triệu người dùng đang hoạt động. Chúng tôi muốn kết hợp một cách tích cực quảng cáo trung gian với AdMob, tăng hơn nữa số lần hiển thị thành chuyển đổi và tăng cường chiến lược danh mục đầu tư."

"AdMob dường như có hiệu quả cao ở nước ngoài, nên chúng tôi hy vọng có được kết quả tương tự khi chúng tôi phát triển các ứng dụng cho thị trường nước ngoài", Naruatsu Baba tiếp tục. "Chúng tôi dự định thiết lập một tập hợp ứng dụng tầm trung nhẹ hơn, những ứng dụng này có vẻ phổ biến ở nước ngoài. Chúng tôi quyết tâm đạt được hoạt động hết công suất cho các ứng dụng siêu nhẹ, tầm trung và nặng. Với quan điểm việc gì cũng có thể làm được này, quan điểm là nguồn gốc cho sức mạnh của COLOPL, chúng tôi có ý định dẫn bước với chiến lược này, cả ở nội địa và ở nước ngoài."

"Google là một giải pháp trọn gói, dễ sử dụng khi nói đến việc kiếm tiền từ quảng cáo cho cùng một công ty và vị trí đặt quảng cáo. Lợi thế này là yếu tố quyết định khi lựa chọn nhà cung cấp để sử dụng. Họ cung cấp nhiều dịch vụ khác nhau, nhưng tôi nghĩ cấu trúc của quảng cáo trong tìm kiếm của họ, một lĩnh vực họ đã tham gia trong một thời gian dài, đặc biệt ấn tượng. Tôi hy vọng họ cũng đạt được những đổi mới đáng kể trong lĩnh vực quảng cáo hiển thị hình ảnh trên điện thoại thông minh."