



THÔNG TIN NHANH

Giới thiệu về Kiragames

- kiragames.com
- Nakhon Ratchasima, Thái Lan
- Nhà phát triển trò chơi

Mục tiêu

- Biến niềm đam mê thành công việc kinh doanh có lợi nhuận
- Kiếm tiền hiệu quả từ ứng dụng
- Duy trì trải nghiệm người dùng

Phương pháp tiếp cận

- Hòa giải phân phát quảng cáo từ nhiều mạng để tối đa hóa thu nhập
- Sử dụng các định dạng chất lượng cao, đặc biệt là quảng cáo trung gian

Kết quả

- Quảng cáo trung gian đã tăng CPM lên 100% và doanh thu lên gần 400%
- Hòa giải của quảng cáo trung gian đã tăng doanh thu lên 125%
- Doanh thu tăng thêm cho phép đầu tư vào phát triển trong tương lai

KIRAGAMES TĂNG DOANH THU LÊN 400% VỚI QUẢNG CÁO TRUNG GIAN ADMOB

Vào năm 2009, nhà phát triển trò chơi đầy đam mê, Kirakorn Chimkool, của Nakhon Ratchasima, Thái Lan, đã thành lập công ty có tên là Kiragames.

Anh chỉ mất 2 tuần để tạo ứng dụng của mình, trò chơi trượt khối puzzle có tên là Unblock Me. Đơn giản nhưng đầy mê lực, trò chơi **đã trở nên thành công ngay lập tức**. Trong 5 năm, Unblock Me đã được hơn 98 triệu người sử dụng (kể cả miễn phí và có trả tiền).



“Chúng tôi không nhận được mức hỗ trợ và hiệu quả này từ bất kỳ mạng nào khác.”

Aun Taraseina,
Giám đốc điều hành của Kiragames

“Chúng tôi đã không có bất kỳ mục tiêu doanh thu cụ thể nào lúc đầu”, Aun Taraseina, Giám đốc điều hành của công ty, là người đã tham gia vào đầu năm 2011, cho biết. “Kirakorn đã tạo ứng dụng vì niềm đam mê thuần khiết nhưng anh sớm nhận thấy tiềm năng của quảng cáo để kiếm tiền từ ứng dụng đó. Đó là lý do chúng tôi đã đăng ký AdMob”.

Kể từ đó, Kiragames đã trở thành người sử dụng nhiệt tình các tính năng mới của AdMob. Hai điểm nổi bật cụ thể. Đầu tiên là hòa giải hay khả năng phân phát quảng cáo từ nhiều mạng dựa trên cung cấp chi phí mỗi lần hiển thị cao nhất.

Aun cho biết: “Hòa giải rất tuyệt vời đối với chúng tôi. Nó cho phép chúng tôi **tối đa hóa doanh thu bằng cách đưa vào tính năng cạnh tranh cho không gian quảng cáo** và lấp đầy khoảng không quảng cáo ở các khu vực địa lý nơi chúng tôi đã phải vất vả để bán trước đây”.

Cải tiến lớn thứ hai là giới thiệu quảng cáo trung gian hay quảng cáo toàn màn hình. Aun cho biết: “**Với những quảng cáo toàn màn hình này, chúng tôi đã tăng eCPM** (chi phí mỗi nghìn lần hiển thị hiệu dụng) lên gấp đôi, vì vậy, chúng tôi đã tăng gấp đôi doanh thu mà không cần phải phân phát thêm hiển thị. Và quảng cáo không xâm phạm vào trải nghiệm chơi trò chơi - bản thân là người chơi trò chơi, điều đó rất quan trọng đối với chúng tôi”.



GIỚI THIỆU VỀ QUẢNG CÁO TRUNG GIAN

AdMob là một trong những mạng quảng cáo trên điện thoại di động hàng đầu thế giới, chuyên cung cấp các giải pháp khác nhau cho quảng bá ứng dụng, tối đa hóa doanh thu quảng cáo và tăng nhận thức về thương hiệu trên mạng di động. Một loại quảng cáo mà AdMob cung cấp là quảng cáo trung gian – trải nghiệm HTML5 phong phú được phân phối trong ứng dụng tại các điểm chuyển tiếp tự nhiên trong trải nghiệm người dùng.

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

<https://developers.google.com/mobile-ads-sdk/docs/admob/android/interstitial>

Anh cũng rất hài lòng với trải nghiệm làm việc với Google. Aun cho biết: "Hỗ trợ mà Google cung cấp rất tuyệt vời. Không có công ty nào khác làm việc này cho chúng tôi, cũng như thật sự nhúng tay vào và xem xét kỹ các vấn đề và tài khoản của chúng tôi".

Doanh thu của Kiragames đã tăng lên 400% kể từ khi sử dụng quảng cáo trung gian. Aun kết luận: "Điều này giúp chúng tôi tự do hơn khi đầu tư mở rộng công ty và tài trợ cho ứng dụng của các nhà phát triển khác, vì vậy, chúng tôi có thể giúp xuất bản các ứng dụng đó. **AdMob bây giờ là trọng tâm đối với chiến lược kinh doanh của chúng tôi.**"