



THÔNG TIN NHANH

Giới thiệu về FEO Media

• <http://www.feomedia.com>

FEO Media được thành lập bởi hai cặp anh em vào năm 2010. Mục tiêu của công ty là cung cấp nội dung giáo dục cho thế giới thông qua trò chơi xã hội thú vị.

Mục tiêu

- Tạo trải nghiệm ứng dụng độc đáo và hấp dẫn cho người dùng dựa vào vị trí của họ
- Tăng doanh thu và xây dựng cơ sở người dùng trung thành

Phương pháp tiếp cận

- Sử dụng quảng cáo chất lượng cao, được tùy chỉnh để thúc đẩy doanh thu và cung cấp trải nghiệm quảng cáo thú vị
- Kiếm tiền từ ứng dụng của họ bằng cách sử dụng mô hình miễn phí, tập trung vào tỷ lệ lấp đầy, lưu lượng truy cập được cải thiện và CPM chiến thắng
- Tận dụng sự tăng trưởng tự nhiên thông qua cơ hội buôn bán và chia sẻ xã hội để phát triển cơ sở người dùng của họ

Kết quả

- Đã phát triển công ty từ 4 nhân viên thành trên 40 nhân viên
- Đã đạt được vị trí số 1 trong biểu đồ hàng đầu dành cho các ứng dụng ở Đức
- Đã mở rộng quy mô công ty thông qua sự hiện diện trên truyền hình, thương mại hóa trò chơi dạng bảng và xuất bản sách
- Đã đạt được 300 triệu lượt yêu cầu quảng cáo và 400 nghìn lượt tải xuống ứng dụng trên Android hàng ngày
- Đã đạt được 100 triệu lượt hiển thị quảng cáo với tỷ lệ lấp đầy 100% nhờ AdMob
- Đã phát triển cơ sở người dùng thành 55 triệu người dùng duy nhất trên toàn cầu

Với AdMob, QuizClash của FeO Media đã giành được các thị trường nội địa trên phạm vi toàn cầu

Tim cách kết hợp giáo dục với trải nghiệm chơi trò chơi thú vị, bốn người bạn lâu năm gồm hai cặp anh em đã cùng hợp tác để tạo ra FeO Media. Tuy nhiên, việc trở nên thành công trên toàn cầu và có lợi nhuận không diễn ra chỉ sau một đêm. Bốn người đã phải đối mặt với những thời kỳ khó khăn khi bắt đầu. Với dòng tiền hạn chế, FEO Media bước vào thế giới ứng dụng dành cho thiết bị di động ngày càng mở rộng, nắm giữ hy vọng rằng họ có thể biến thách thức của mình thành điều gì đó lớn lao – và sự kiên trì của họ cuối cùng đã được đền đáp. Nhờ QuizClash, ứng dụng dành cho thiết bị di động của mình, chỉ trong 3 năm ngắn, FeO Media đã phát triển công ty của họ từ bốn người sáng lập thành một nhóm gồm hơn 40 nhân viên.



"Quảng cáo mang lại phần rất lớn doanh thu của chúng tôi và tiền chúng tôi thu thêm được nhờ CPM của AdMob gia tăng đã thay đổi tương lai của công ty chúng tôi, cho phép chúng tôi mở rộng quy mô và phát triển công ty và mở rộng ra các thị trường mới."

Henrik Willstedt

Người sáng lập đồng thời là giám đốc tiếp thị

Xây dựng một nhóm và một giấc mơ

Năm 2010, anh em Henrik và Robert Willstedt đã hợp tác với những người bạn thời thơ ấu, anh em Kalle và Olle Landin, để thành lập một doanh nghiệp. Tại một thị trấn nhỏ ở ngoại ô Gothenburg, Thụy Điển, họ đã thành lập FeO Media. Lĩnh vực hoạt động của bốn người rất khác nhau. Một là giáo viên, một là nhà sản xuất truyền hình, hai người còn lại là lập trình viên, nhưng họ có một điểm chung – mong muốn làm những điều tuyệt vời.

Tập trung xây dựng trải nghiệm chơi trò chơi giáo dục, nhóm đã nghĩ ra ý tưởng cho một ứng dụng câu hỏi xã hội – và QuizClash đã ra đời. Với QuizClash, người dùng thách thức đồ bạn bè của họ và những người chơi khác để chơi sáu vòng, mỗi vòng gồm ba câu hỏi giải đố từ các danh mục như lịch sử, thực phẩm, thể thao, âm nhạc, v.v. Trò chơi đã có được thành công vang dội và đạt được 400 nghìn lượt tải xuống ứng dụng trên Android hàng ngày.

Phát triển trải nghiệm chơi trò chơi địa phương trên toàn thế giới

Sau khi tạo QuizClash, nhóm cần tìm ra cách tốt nhất để đưa trò chơi vào thị trường. Vào tháng 8 năm 2012, họ đã phát hành ứng dụng này bằng tiếng Thụy Điển, tiếng mẹ đẻ của họ, thông qua việc chia sẻ truyền thông xã hội và truyền miệng. Trong vòng 4 ngày ngắn, trò chơi đã trở thành một trong 5 ứng dụng hàng đầu tổng thể trên iOS ở Thụy Điển. Ngày nay, ứng dụng được bản địa hóa cho hơn 21 thị trường, thu hút được 55 triệu người dùng duy nhất từ khắp nơi trên thế giới.

Chìa khóa dẫn đến thành công lớn của họ trên các thị trường đa dạng như vậy là gì? Bản địa hóa hiệu quả và thích hợp, Henrik Willstedt, giám đốc tiếp thị của FEO Media nói. "Một phần quan trọng của địa phương hóa là không tìm cách đi tắt. Nếu bạn đang chuyển sang một thị trường mới, đảm bảo người dùng cuối sẽ có ấn tượng rằng trò chơi này không chỉ được tạo cho thị trường này, mà bởi thị trường này", Willstedt nói.



GIỚI THIỆU VỀ ADMOB

AdMob là nền tảng quảng cáo hàng đầu trên thiết bị di động, được tin dùng bởi hơn 650.000 ứng dụng trên khắp thế giới. Kể từ năm 2006, AdMob đã giúp các nhà phát triển phát triển doanh nghiệp ứng dụng thành công với định dạng quảng cáo phong phú, dàn xếp quảng cáo và tỷ lệ lấp đầy dẫn đầu ngành. Với Google Analytics được tích hợp trực tiếp vào AdMob, các nhà phát triển có thể đo lường hiệu suất ứng dụng và phân khúc người dùng để kiếm tiền một cách thông minh.

Để biết thêm thông tin, hãy truy cập vào: <http://www.google.com/admob>

"Một trong những lợi ích chính của AdMob là chất lượng quảng cáo. AdMob có một khối lượng lớn quảng cáo nhưng vẫn có thể giữ được chất lượng, đây là một lợi ích lớn. Và với AdMob, có sự bảo đảm đối với chúng tôi rằng ngay cả trong những thị trường xa xôi, AdMob thực sự có sẵn để phân phối quảng cáo."

– Henrik Willstedt, Người sáng lập đồng thời là giám đốc tiếp thị của FEO Media

AdMob biến sự phổ biến thành lợi nhuận

Công ty nhanh chóng nhận ra rằng họ cần một cách để tận dụng cơ sở người dùng ngày càng tăng và đó là khi họ chuyển sang sử dụng AdMob. Làm việc với AdMob trong hơn 3 năm, FEO Media đã có được thành công phi thường nhờ sử dụng mô hình miễn phí để thúc đẩy doanh thu trên toàn thế giới. "Một trong những lợi ích chính của AdMob là chất lượng quảng cáo", Willstedt nói, "AdMob có một khối lượng lớn quảng cáo nhưng vẫn có thể giữ được chất lượng, đây là một lợi ích lớn. Có sự bảo đảm đối với chúng tôi rằng ngay cả trong những thị trường xa xôi, AdMob thực sự có sẵn để phân phối quảng cáo."

Bây giờ, khi mà thiết bị di động phát triển, CPM của AdMob đã tăng trưởng đều đặn. "Quảng cáo mang lại phần rất lớn doanh thu của chúng tôi và tiền chúng tôi thu thêm được nhờ CPM của AdMob gia tăng đã thay đổi tương lai của công ty chúng tôi, cho phép chúng tôi mở rộng quy mô và phát triển công ty, đồng thời mở rộng ra các thị trường mới", Willstedt nói. Nhờ AdMob và nhờ sử dụng eCPM sàn, FEO Media đã tăng doanh thu AdMob của mình thêm 50%. Họ đã có thể gia tăng sự hiện diện trên thị trường của mình và đôi khi đã có hơn 100 triệu lần hiển thị quảng cáo với tỷ lệ lấp đầy 100%.

Thành công và đường đến tương lai

Ngày nay, QuizClash là một chương trình truyền hình nổi tiếng cho phép người xem ở nhà tương tác thông qua ứng dụng. Kể từ đó, công ty cũng đã phát hành một cuốn sách và trò chơi dạng bảng. Tiếp theo, FEO Media nói họ sẽ tiếp tục trông cậy vào việc tối ưu hóa và cải tiến của AdMob để giúp họ phát triển. "Một điều vô cùng tích cực với AdMob là có một thị trường rất địa phương với quảng cáo của chúng tôi. Chúng tôi có thể thấy nội dung được bản địa hóa rất chi tiết - các mạng quảng cáo khác không thể thích hợp đến vậy. Thật tuyệt vời là với AdMob, chúng tôi có thể thâm nhập vào các thị trường khác nhau trên khắp thế giới", Willstedt nói.