



AUF EINEN BLICK

Über Mahmud Ahsan

- Ursprünglich ansässig in Dhaka, Bangladesch, jetzt in Malaysia
- Einer der führenden Publisher von Lern- und Unterhaltungs-Apps
- Monatlich über 14 Millionen Anzeigenimpressionen

Ziele

- Nutzer kostenloser Apps effektiv monetarisieren
- Ethische Unbedenklichkeit der In-App-Werbung
- Höhere Umsätze, um in den Ausbau des App-Angebots zu investieren

Strategie

- Implementierung von AdMob Mediation
- Bereitstellung von Interstitial-Anzeigen im Vollbildformat
- Aktivierung der Werbenetzwerkoptimierung und des Live-CPM in AdMob Mediation

Ergebnisse

- 60 % des Umsatzes werden über AdMob erzielt.
- Umsatzsteigerung von 30 bis 35 % dank AdMob Mediation
- Interstitial-Anzeigen bieten im Vergleich zu Banneranzeigen die fünffache Klickrate und den zehnfachen RPM.
- Umsatzsteigerung von 20 bis 30 % mit der Werbenetzwerkoptimierung

UNABHÄNGIGER APP-ENTWICKLER ERZIELT MIT HILFE VON ADMOB UMSATZ MIT KOSTENLOSEN DOWNLOADS

Im Jahr 2010 gründete Mahmud Ahsan sein App-Unternehmen in Dhaka, Bangladesch. Mittlerweile verzeichnet er 6 Millionen Downloads und gehört zu den führenden Entwicklern von Lern- und Unterhaltungs-Apps für Apple iOS-Geräte. Seine beliebteste App ist Arabic Dictionary.

Doch hohe Downloadzahlen bedeuteten für Mahmud Ahsan nicht zwangsläufig auch hohe Umsätze. Die Nutzer waren von den kostenlosen Apps begeistert, allerdings waren nur wenige bereit, für Upgrades zu bezahlen. Um seine Produkte zu monetarisieren, nutzte Mahmud Ahsan In-App-Werbung, insbesondere über die AdMob-Plattform. **"AdMob ist auf dem mobilen Markt definitiv der Schlüssel zum Erfolg"**, erläutert er. "Im Vergleich zu Lösungen von Mitbewerbern bietet AdMob **einen höheren Cost-per-1.000-Impressions und eine bessere Ausführungsrate. Außerdem werden nur relevante Anzeigen geschaltet.**"



"Ohne AdMob würden unsere Umsätze um 30 bis 40 % geringer ausfallen, da die Lösungen der AdMob-Mitbewerber nicht dieselbe Ausführungsrate bieten."

Mahmud Ahsan
Unabhängiger App-Entwickler

Da Werbung für sein Geschäftsmodell extrem wichtig war, sah sich Mahmud Ahsan weiterhin nach Möglichkeiten zur Umsatzsteigerung um. Als AdMob Mediation im Jahr 2011 auf den Markt kam, übernahm er diese Lösung sofort. Diese Plattform ermöglicht es ihm, Anzeigen aus mehreren Quellen zu schalten, wobei die Anzeige mit dem höchsten effektiven CPM priorisiert wird. **Binnen Kurzem erzielte Mahmud Ahsan einen um 30 bis 35 % höheren Umsatz als mit dem AdMob-Werbenetzwerk allein.**

Im November 2013 führte er außerdem Interstitial-Anzeigen im Vollbildformat in allen seinen kostenlosen Apps ein. Damit die Nutzererfahrung nicht beeinträchtigt wird, werden diese Anzeigen nur einmal beim Starten der App geschaltet. Die Implementierung war ein Kinderspiel: Es dauerte nur 20 Minuten, den Code herunterzuladen und in die erste App zu integrieren. **Die Auswirkungen waren jedoch enorm. Die Klickrate (CTR) ist mehr als fünfmal so hoch wie bei Banneranzeigen und der CPM-Wert ist normalerweise zehnmal höher.**

ADMOB

AdMob ist mit weltweit 650.000 Apps die führende mobile Werbeplattform. Seit 2006 arbeiten App-Entwickler erfolgreich mit AdMob: anspruchsvolle Anzeigenformate, Anzeigenvermittlung und branchenführende Ausführungsraten. Google Analytics ist direkt in AdMob integriert. So können Entwickler die App-Leistung messen und Nutzer segmentieren, um Apps intelligent zu monetarisieren.

- Weitere Informationen:
<http://www.google.de/admob>

ADMOB MEDIATION

AdMob Mediation ist eine Funktion, mit der Sie Anzeigen aus mehreren Quellen in Ihren Apps schalten können. Damit steigern Sie die Ausführungsrate und sorgen für eine optimale Monetarisierung, indem Anzeigenanfragen an mehrere Werbenetzwerke gesendet und so das optimale Werbenetzwerk für die Schaltung Ihrer Anzeigen ermittelt wird.

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

2014 wurde die Vermittlungsplattform um die Werbenetzwerkoptimierung und den Live-CPM erweitert, sodass Publisher jetzt Echtzeitzugriff auf alle Anzeigenquellen von Google haben. Damit verzeichnete Mahmud Ahsan ein **weiteres Umsatzplus um 20 bis 30 %**. Insgesamt **hat sich der Umsatz nach der Einführung von Interstitial-Anzeigen und Vermittlungsfunktionen verdoppelt**.

Heute **erzielt Mahmud Ahsan mit AdMob 60 % seines gesamten Werbeumsatzes**. Damit ist es ihm möglich, in den Ausbau seiner iOS-Produkte zu investieren – derzeit arbeitet er an der Integration der optischen Zeichenerkennung in seine Wörterbuch-Apps – sowie Android-Versionen und komplexere Spiele-Apps zu entwickeln. Da Mahmud Ahsan sein solides Unternehmen von zu Hause aus führt, hat er jetzt mehr Zeit für seine Frau und seinen kleinen Sohn.

Er betont: "Im Vergleich zu anderen Anzeigenplattformen bietet AdMob die höchste Ausführungsrate und den höchsten CPM. Ich empfehle allen Entwicklern, AdMob für ihre kostenlosen Apps zu nutzen."