



概要

Mahmud Ahsan 氏の紹介

- バングラデシュ、ダッカにあった拠点をマレーシアに移転
- 教育およびエンターテインメント系アプリの大手サイト運営者
- 月間広告表示回数は 1,400 万回以上

ゴール

- 課金しないユーザーを効果的に収益につなげる
- 道徳的に堅実なアプリ内広告配信を運営する
- 収益の増加をアプリの強化に投資する

手法

- AdMob メディエーションを導入
- フルスクリーン インタースティシャル広告を展開
- 広告ネットワークの最適化と Live CPM を設定

結果

- AdMob は収益の 60% に貢献
- AdMob メディエーションで 30~35% の収益アップ
- バナー広告に比べ、インタースティシャル広告のクリック率は 5 倍、インプレッション収益は 10 倍
- 広告ネットワークの最適化で 20~30% の収益アップ

独立系アプリ開発者が作成した無料アプリを収益に変える GOOGLE ADMOB

2010 年、バングラデシュ、ダッカを拠点にアプリビジネスを立ち上げて以来、Mahmud Ahsan 氏は Apple iOS 搭載デバイス向けの教育およびエンターテインメント系アプリのクリエイターとして第一線で活躍してきました。アプリのダウンロード件数はこれまで 600 万件に上り、多くのユーザーに受け入れられています。その中でもダウンロード件数が最も多いアプリは「アラビア語辞書」です。

同氏の場合、ダウンロード件数の多さが直接、高収益につながったわけではありませんでした。アプリの人気は高かったものの、アプリのアップグレード版を購入するユーザーはほとんどいませんでした。アプリを収益化するために、同氏は AdMob を活用したアプリ内広告掲載に着目しました。「モバイル市場で成功の鍵を握っているのは AdMob であることは間違いありません」と Ahsan 氏は語ります。「他社 (Google 以外) の広告配信サービスと比較して、インプレッション単価、広告掲載率ともに高く、配信される広告も「適切」で安心です。」



” 「AdMob に出会わなければ、収益は 30~40% 落ち込んでいたところでした。他社のサービスでは、AdMob に匹敵する広告掲載率を打ち出すことはできないでしょう。」

Mahmud Ahsan 氏
独立系アプリ開発者

広告配信がビジネスモデルの中心を占める中、Ahsan 氏は収益を最大化する方法を常に模索していました。2011 年、AdMob メディエーションのサービスが開始されると、同氏は即導入に踏み切りました。このサービスにより、複数のネットワークの広告を配信して、eCPM が最も高いネットワークを優先させることができ、AdMob ネットワーク単体で運用していた頃よりも、収益はたちまち 30~35% の伸びに反映されるようになりました。

2013 年 11 月、フルスクリーンのインタースティシャル広告もすべての無料アプリに導入しました。良質なユーザー エクスペリエンスが損なわれないように、インタースティシャル広告が表示されるのは、特殊な場合を除きアプリ起動時の 1 回のみとしました。導入手順は簡単で、コードをダウンロードして最初のアプリに組み込む作業は 20 分ほどで済みました。これほど簡単にもかかわらず、その効果は絶大でした。クリック率 (CTR) はバナー広告に比べ 5 倍高く、インプレッション単価もたいてい 10 倍高い伸びを示しました。

? ADMOB について

世界有数のモバイル広告配信サービスである AdMob は、世界中で 65 万件を超えるアプリに導入されています。2006 年より、さまざまな広告フォーマット、広告メディエーション、業界トップの広告掲載率を実現し、アプリ開発ビジネスの成功を応援しています。AdMob に組み込まれた Google アナリティクスでアプリのパフォーマンス測定とユーザーの分類を行うことで、データに基づく効果的な収益化が期待できます。

・詳しくは次の URL を参照:

<http://www.google.co.jp/ads/admob>

? ADMOB メディエーションについて

AdMob メディエーションは、複数のネットワークからアプリに広告を配信できる機能です。これにより、複数のネットワークに広告リクエストを配信して、広告配信に最適なネットワークを見つけることができるため、広告掲載率を最大化して収益アップを図ることができます。

・詳しくは下記の URL をご覧ください。

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

また、AdMob メディエーションに広告ネットワークの最適化と Live CPM の機能が加わり、すべての Google ネットワークにリアルタイムでアクセスできるようになった 2014 年には、さらに **20~30% の収益の伸び**を見せました。全体的に、**インタースティシャル広告とメディエーション機能の導入により、収益は 2 倍**に増えました。

今や、**AdMob は Ahsan 氏の広告収益全体の 60% を占めるようになりまし**た。こうしてもたらされた収益のおかげで、光学文字認識を辞書アプリに組み込むなど iOS 対応アプリの強化に投資したり、Android 版アプリを作成したり、より高度なゲームアプリの開発に取り組むことができるようになりました。収益を生むビジネスを在宅で行うことができるため、家族と一緒に過ごす時間を増やすことができます。

Ahsan 氏は次のように裏付けます。「AdMob の広告掲載率、インプレッション単価に追従できる広告配信サービスは他にありません。無料アプリの収益化を目指す、すべての開発者に AdMob をおすすめしたいと思います。」