

Liftoffによるモバイルの再エンゲージメントで、Invoice2goのサブスクリプションが30%増加

課題

Invoice2goは50か国を超える国で最高収益を上げているビジネスアプリです。Liftoffを採用したモバイルリターゲティングにより、iOSとAndroidアプリをインストールしたユーザーを課金ユーザーにすることで収益を上げています。

Invoice2goの14日間の無料トライアル後、ユーザーは同アプリが希望する値段では課金ユーザーになりませんでした。この課題が意味するのは、Invoice2goが早急にコバリュープロポジションを伝え、潜在的課金ユーザーがアプリをアクティブに使用する気にさせる必要があるということです。

ソリューション

Invoice2goはモバイル属性追跡およびマーケティング分析プラットフォームを使用しています。Liftoffによるこのプラットフォームとの統合により、インストールとイベントデータが連続でLiftoffに転送されます。Invoice2goがリターゲットする準備ができていれば、それ以上の作業は必要ありません。

Invoice2goのサブスクリプション率を改善するため、Liftoffは個々のユーザーにパーソナライズされたネイティブ、バナー、インタースティシャルアドを含む **Dynamic Ads** クリエイティブにA/Bテストを実施しました。

Liftoffの機械学習システムはInvoice2goのモバイルプロフィールを分析して、インプレッション入札をリアルタイムで最適化、Invoice2goの目標CPAで7日以内により多くのインストールユーザーを課金ユーザーにしました。

結果

最初の90日間で新規サブスクリプションが30%増加。キャンペーン開始後6か月以内に、Liftoffは65回のアドクリエイティブA/Bテストを実施し、モバイルリターゲティングにより新しいサブスクリプションを25%増加させました。結果の内容:

- Invoice2goの広告費用対効果16.3%
- 週の広告費用が114%増加。Invoice2goの成長目標を常時達成

モバイルリターゲティングキャンペーンの成功により、Invoice2goはiOSとAndroidアプリへの広告支出を大幅に増加させ、新しいモバイル収益が大幅に増加しました。さらに、Invoice2goはモバイルマーケティングを拡大させ、iOSの新規ユーザー獲得キャンペーンを実施しました。



Invoice2go

Invoice2goは、小規模事業主やフリーランスが仕事を記録し支払いを受けることを簡易化するモバイルアプリです。世界で25万を超える事業主によって使用され、50か国を超える国でトップの収益を上げているビジネスアプリです。

- 2002年設立
- 本社:カリフォルニア州レッドウッドシティ、オーストラリア シドニー

“ Liftoffは最も信頼できるパートナーの一つです。Liftoffは当社の事業や目標を理解し、一貫して当社のモバイル収益目標を上回ります。 ”

- ミサ・ディン
Invoice2goユーザー獲得ディレクター