

Liftoff, 모바일 재참여를 통해 Invoice2go 구독률을 30% 끌어 올린다

과제

Invoice2go는 50개 국가에서 최고의 흥행을 기록한 비즈니스 앱으로 Liftoff를 통한 모바일 재타겟팅으로 더 많은 iOS 및 Android 설치 사용자를 유료 사용자로 전환함으로써 매출을 끌어 올렸습니다.

Invoice2go의 14일 무료 평가판을 원하는 비율만큼 사용자를 유료 고객으로 전환시키지 못했습니다. 이러한 문제는 Invoice2go가 핵심 가치 제안을 신속하게 전달하고 잠재 구독자가 앱을 적극적으로 사용하도록 충분히 유도하지 못했다는 것을 의미합니다.

해결책

Invoice2go는 모바일 귀인 추적 및 마케팅 분석 플랫폼을 이용하고 있습니다. 이러한 플랫폼과 Liftoff를 통합하면 설치 및 이벤트 데이터를 중단 없이 Liftoff로 전송할 수 있습니다. Invoice2go는 재타겟팅을 위한 준비가 되어 있으므로 추가적인 작업이 필요하지 않았습니다.

Invoice2go의 구독률을 개선하기 위해 Liftoff A/B는 네이티브, 배너, 중간 광고 전반에서 **Dynamic Ad** 광고 소재를 테스트하였습니다. 이러한 광고들은 모두 개인 사용자에게 맞춤화되어 있었습니다.

Liftoff의 기계 학습 시스템은 Invoice2go의 모바일 프로필을 분석하여 실시간으로 광고 노출 입찰을 최적화하는 동시에 7일 이내에 Invoice2go의 목표 CPA로 더 많은 설치 사용자를 유료 구독자로 전환시켰습니다.

결과

첫 90일 동안 신규 구독률이 30% 상승하였습니다. Liftoff는 캠페인 시작 후 6개월 내에 65개의 광고 소재 A/B 테스트를 실행하였고, 모바일 리타겟팅에 기인한 신규 구독률이 25% 상승했습니다. 그 밖의 결과:

- Invoice2go의 광고 지출 수익률 16.3% 달성
- 주간 광고 지출을 114%까지 확대하는 동시에 Invoice2go의 성장 목표에 지속적으로 도달

모바일 리타겟팅 캠페인의 성공으로 Invoice2go는 iOS 및 Android 앱에 대한 광고 지출을 크게 늘렸고 새로운 모바일 매출 금액을 크게 올렸습니다. 또한 Invoice2go는 iOS에서 새로운 사용자 확보 캠페인도 포함하도록 모바일 마케팅 활동을 확대했습니다.



Invoice2go

Invoice2go는 소기업 소유자와 프리랜서가 쉽게 업무를 추적하고 대금을 수수할 수 있는 모바일 앱입니다. 전 세계에서 250,000명 이상의 기업 소유자가 사용하고 있으며 50개 이상의 국가에서 최고 흥행한 비즈니스 앱으로 평가되었습니다.

- 2002년 설립
- 캘리포니아주 Redwood City, 호주 시드니에 본사 위치

“ Liftoff는 가장 신뢰할 수 있는 파트너 중 하나입니다. 그들은 우리의 사업과 목표를 이해하고 지속적으로 모바일 매출 목표를 초과하였습니다. ”

- Misa Dinh
사용자 확보 부문 이사, Invoice2go