

Liftoff 通过移动端重新吸引策略帮助 Invoice2go 的订阅量猛增 30%

挑战

Invoice2go 是在 50 多个国家最盈利的商业应用，它雇用 Liftoff 通过移动端访客找回技术，把更多的 iOS 和 Android 安装用户转换为付费的订阅用户。

Invoice2go 采取的 14 天免费试用的策略，没有把用户转化为他们所希望比率的付费客户。这项挑战意味着，Invoice2go 需要迅速传播其核心价值主张，并给潜在订阅者足够的刺激来使他们积极使用这款应用。

解决方案

Invoice2go 使用移动端归因追踪和营销分析平台。Liftoff 与该平台整合后，能让安装和事件数据无缝传输给 Liftoff。当 Invoice2go 准备好找回访客时，无需做额外的工作。

为了开始提高 Invoice2go 的订阅量，Liftoff 在原生广告、横幅广告和插播广告中对动态广告创意进行了 A/B 测试，所有这些广告均根据用户个人进行了个性化设定。

Liftoff 的机器学习系统分析了 Invoice2go 的移动端个人资料，优化了实时印象竞价，在七天内将更多的安装用户按 Invoice2go 的目标 CPA 转化为付费订阅者。

结果

在前 90 天内，新订阅者数量提升了 30%。在启动宣传活动后的六个月内，Liftoff 运行了 65 次广告创意 A/B 测试，最终凭借移动端访客找回技术使新订阅者数量提升了 25%。结果包括：

- Invoice2go 获得了 16.3% 的广告支出回报率
- 广告支出每周增加 114%，同时继续实现 Invoice2go 的增长目标

我们的移动端访客找回宣传活动取得了成功，刺激了 Invoice2go 在 iOS 和 Android 应用上加大广告支出，继而推动产生大量的新移动端收益。另外，Invoice2go 加大了移动营销的力度，在 iOS 上也进行新用户获取宣传活动。



Invoice2go

Invoice2go 这款移动应用，帮助小企业主和自由职业者轻松追踪工作并获得报酬。全球超过 250,000 企业主使用这款应用，它在 50 多个国家是最盈利的商业应用。

- 成立于 2002 年
- 总部位于加州雷德伍德城和澳大利亚悉尼

“ Liftoff 是我们最值得信任的合作伙伴之一。他们理解我们的业务和我们的目标，并不断超越我们的移动端收益目标。”

- Misa Dinh
Invoice2go 用户获取总监