

Acorns、Liftoffとの提携で投資家を獲得 Liftoff、良質なモバイルユーザーを Acornsの投資アプリに誘導

新しいことへの挑戦

大手モバイル投資アプリのAcornsは、良質なユーザーの登録を狙い、そしてあらゆるRTBエクスチェンジにおいて積極的な投資家を獲得するために、Liftoffと提携しました。

ソリューション

Acornsは、本キャンペーンの開始前に、Adjustのアトリビューショントラッキングシステムを使用し、関連するアプリ内イベントをタグ化して、そのデータをLiftoffに提供しました。Liftoffは、Android上でAcornsを使用するもっとも積極的な投資家の疑似プロフィールを構築し、主要利用者層、行動特性とインストール済みの関連アプリを特定しました。その後、ネイティブ広告、インタースティシャル広告、バナー広告などが含まれる広告クリエイティブを作成しました。そしてAdjustを使用し、登録情報の詳細や積極的な投資家のアカウントが正確であることを確認するために、インストール後のイベントをトラッキングしました。

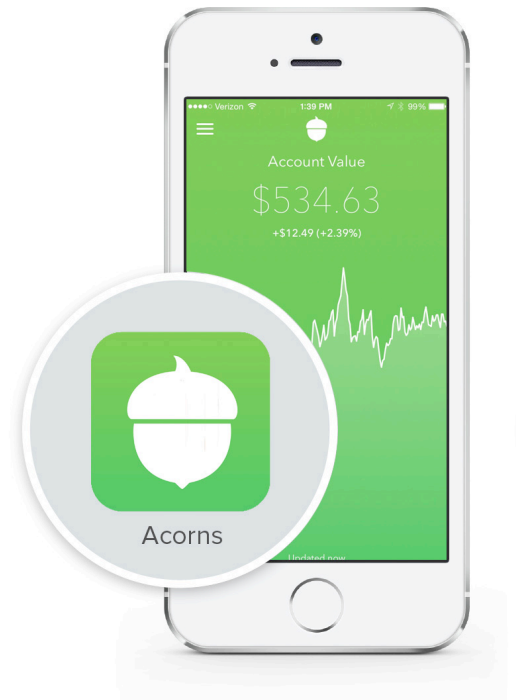
Liftoffは初期のテスト期間中、CPIとコスト・パー・レジストレーションの削減、インストール・ツー・レジストレーション・レートの向上のために最適化しながら、広範囲にわたり広告クリエイティブのA/Bテストを実施しました。広告のターゲティングと入札は、Liftoffのマシンラーニングシステムで自動的に最適化しました。Acornsは、目標のCPI（インストール単価）が達成されたことを受け、1日あたりの広告費を5倍に増やし、Liftoffは登録毎のコストを減らしながらキャンペーンの規模を調節することに焦点を置きました。

結果

Liftoffは、キャンペーンの早期の段階で、コスト・パー・レジストレーションを大幅に減らしながら、アプリのインストール数を継続的にAcornsの目標CPIに達成させることに成功しました。Liftoffは、ターゲットを絞った広告を8100万回以上提供し、アプリ内ファネル全体におけるユーザーエンゲージメントが以下の通り向上しました。

- コスト・パー・レジストレーションが31.3%減少
- インストール・ツー・レジストレーション・レートが36.5%向上
- クリック・ツー・インストール・レートが2.4倍に向上

低い解約率もあり、Androidデバイスを使用する良質なユーザー獲得に成功したことを受け、AcornsはLiftoffとのユーザー獲得への取り組みの対象をiOSユーザーにも広げることを決め、同時に全体的な広告費も拡大しました。



Acorns

Acornsは、投資運用を行う金融サービスです。2012年に設立され、本社をカリフォルニア州ニューポートビーチに置くAcornsのサービスを使用することで、ユーザーは早く、頻繁に、安心して将来に向けた投資をすることができます。

- 2012年設立
- 本社所在地：カリフォルニア州ニューポートビーチ

“ Liftoffは、当社のパフォーマンス目標を達成し、アクティブで良質なモバイルユーザーの獲得をサポートしてくれる最高のパートナーです。 ”

- サミ・カーン Acorns シニアマーケティングディレクター