

ПРИМЕР ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Поисковые объявления Google в Play Маркете – самый выгодный канал привлечения новых пользователей для компании Nordeus

Компания Nordeus основана в 2010 г. Это независимый разработчик видеоигр и одна из самых быстрорастущих европейских компаний в отрасли. Первым успешным приложением компании стал симулятор футбольного менеджмента Top Eleven. Эта игра была выпущена в мае 2010 г. Сейчас у нее 10 млн активных пользователей в месяц, 3 млн активных игроков в день и более 140 млн установок приложения.

Для продвижения игры Top Eleven команда Nordeus использует разные каналы привлечения клиентов, в том числе YouTube, AdMob и Google Поиск, а также постоянно ищет новые решения. Поисковые объявления Google в Play Маркете предоставили компании великолепную возможность расширить аудиторию. В Nordeus считают, что только этот канал позволяет привлечь потенциальных клиентов в тот важный момент, когда они ищут новую игру.

С помощью поисковых объявлений Google в Play Маркете специалисты Nordeus обратились к пользователям по всему миру на 17 языках. Таргетинг был настроен на основные рынки бренда в Великобритании, Италии и Франции, а также на рынки, где компания ранее не присутствовала.

В Nordeus воспользовались функцией "Целевая цена за конверсию", чтобы сэкономить время на оптимизации, и развернули кампанию как в поисковой сети, так и в Google Play. При использовании целевой цены за конверсию средства рекламодателя расходуются



цели:

- Продвижение приложения Top Eleven, спортивной игры-симулятора футбольного менеджмента.

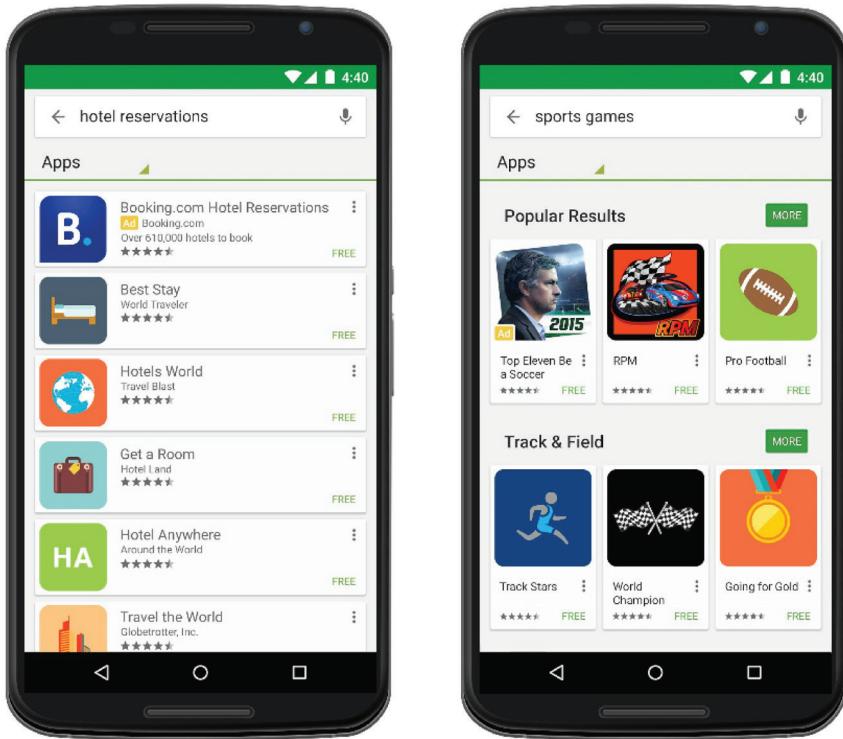
Стратегия:

- Размещение поисковых объявлений Google в Google Play на 17 языках.
- Таргетинг на существующие и новые рынки.<

Результаты:

- За первые 30 дней кампании количество установок приложения выросло на 892%.
- Коэффициент удержания увеличился на 51%.
- Средний доход от пользователя вырос на 68%.

think with Google™



с максимальной пользой, поэтому специалисты Nordeus сняли ограничение дневного бюджета, чтобы повысить эффективность кампании в Google Play. Благодаря этому объявления показывались по максимальному количеству запросов.</p>

Новые объявления быстро стали самым выгодным каналом привлечения клиентов для компании Nordeus. В первые 30 дней кампании бренд получил на 892% больше установок, тогда как цена за установку оказалась на 59% ниже, чем для других каналов Google. Сейчас у аудитории, привлеченной через Google, коэффициент удержания на 51% выше, а средний доход от пользователя за первые 7 дней после скачивания приложения на 68% выше, чем у аудитории, привлеченной через другие каналы.</p>

"Поисковые объявления – основной компонент нашей стратегии по продвижению приложения и охвату перспективных клиентов. Показывая их в Google Play, мы обращаемся к пользователям в тот момент, когда они ищут новые приложения. Благодаря рекламе в поисковой сети Google и в Google Play количество установок игры *Top Eleven* выросло в девять раз."

Томислав Михайлович (Tomislav Mihajlović), директор по маркетингу компании Nordeus