



Play Store'daki Google Arama Ağ Reklamları Nordeus'un en düşük maliyetli kullanıcı edinme kanalına dönüştü

Hedefler

- Top Eleven, Futbol Menajerliği simülasyonu uygulamasının yükselişini destekleme

Yaklaşım

- Play Store'da 17 farklı dilde Google Arama Ağ reklamları uygulandı
- Hem mevcut hem de yeni pazarlardaki tüketiciler hedeflendi

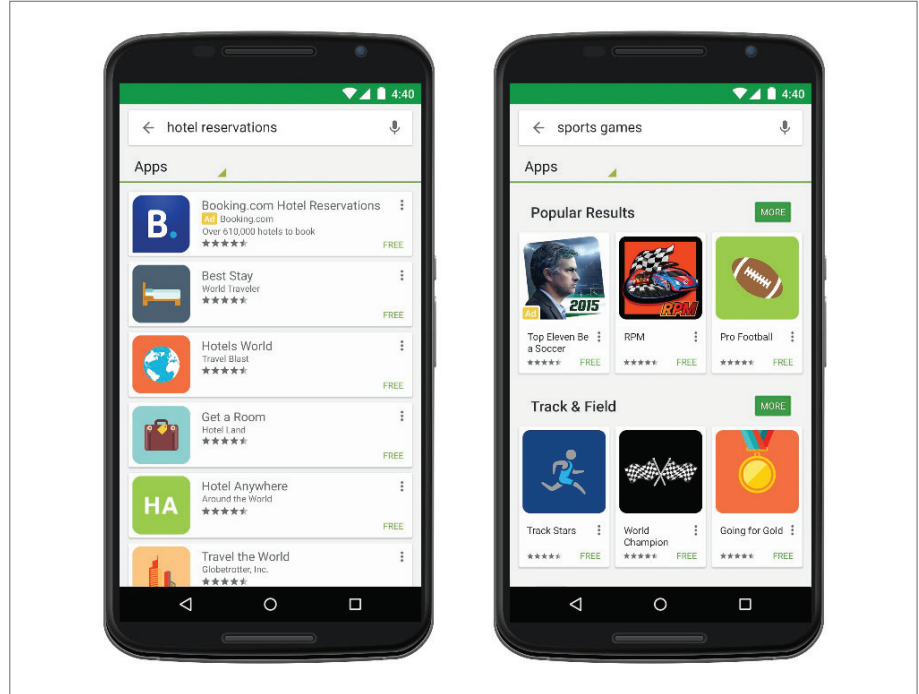
Sonuçlar

- Kampanyanın ilk 30 gününde uygulama yükleme sayısı %892 arttı
- Elde tutma oranı %51 arttı
- Kullanıcı başına gelir %68 arttı

2010 yılında kurulan ve şu anda video oyunları alanında Avrupa'nın en hızlı büyüyen şirketlerinden biri olan Nordeus bağımsız bir oyun geliştiricisidir. Şirketin ilk başarılı uygulaması Top Eleven, Futbol Menajerliği simülasyonudur. Bu oyun, piyasaya sürüldüğü 2010 yılının Mayıs ayından bu yana 10 milyondan fazla aylık, 3 milyondan fazla günlük aktif oyuncuya ve 140 milyonu aşan yükleme sayısına ulaştı.

Nordeus, Top Eleven oyununu tanımak için YouTube, AdMob ve Google Arama gibi kullanıcı edinme kanallarını kullanıyor. Yeni çözümleri test etmeye daima istekli olan şirket, Play Store'da yayınlanmaya başlanan Google Arama Ağ Reklamlarının yeni potansiyel kullanıcılara ulaşmak için büyük bir fırsat olduğunu daha en başında gördü. Nordeus, başka hiçbir kanalın potansiyel oyun kullanıcılarına en önemli anda, yani mağazada tam olarak yeni bir mobil oyun indirme niyetiyle uygulama aradıkları sırada yaklaşma fırsatı sunmadığını düşünüyordu.

Nordeus, Play Store'daki Google Arama Ağ Reklamlarından, dünya çapında 17 farklı dilde ve geniş bir ölçekte yeni müşterilere ulaşmak için yararlandı. Kampanya, markanın önemli pazarları olan Birleşik Krallık, İtalya ve Fransa'nın yanı sıra Nordeus'un daha önce aktif bir varlık göstermediği pazarlardaki tüketicileri hedefledi.



© 2016 Google Inc. Tüm hakları saklıdır. Google ve Google logosu, Google Inc. kuruluşunun ticari markalarıdır. Tüm diğer şirket ve ürün adları ilgili şirketlerin ticari markaları olabilir.

“Arama Ağı Reklamları, kaliteli kullanıcılara ulaşmak için uygulama tanıtımı stratejimizin temel bileşeni oldu. Google Play’de yayınlanan Arama Ağı Reklamları sayesinde, indirecek yeni uygulamalar aradıkları sırada kullanıcılarla bağlantı kurmak için daha da büyük bir fırsatımız oldu. Top Eleven oyunumuzda, Arama Ağı’ndan uygulama yükleme sayısı Google Play envanterinin eklenmesiyle şimdiden dokuz kat arttı.”

Tomislav Mihajlović, Pazarlama Müdürü, Nordeus

Nordeus optimizasyonlarda zaman kazanmak için Arama Ağı ve Play Store genelinde Google’ın Hedef EBM (edinme başına maliyet) özelliğini kullandı. Hedef EBM teklifinin önemli bir avantajı reklamverenlerin bütçe israfı konusunda endişe etmesine gerek kalmamasıdır. Dolayısıyla, Nordeus Play Store’un sunduğu fırsatlardan en iyi şekilde yararlanmak için günlük bütçe sınırlamalarını kaldırdı. Bu taktik, reklamların olabildiğince fazla sayıda sorgu için gösterilmesini sağladı.

Google’ın diğer kullanıcı edinme kanallarına kıyasla %59 daha düşük YBM karşılığında, uygulama yükleme sayısında olağanüstü bir artış sağlayan yeni reklamlar kısa sürede Nordeus’un en kârlı kullanıcı edinme kanalı haline geldi. Marka, kampanyanın ilk 30 gününde %59 daha düşük bir YBM ile %892 daha fazla uygulama yüklemesi sağladı. Günümüze kadar, Google ile kazanılan kullanıcıları elde tutma oranı %51 daha yüksek olurken, indirme sonrasındaki ilk yedi günde kullanıcı başına ortalama gelir diğer Google kanallarından gelen müşterilere kıyasla %68 daha yüksek gerçekleşti.