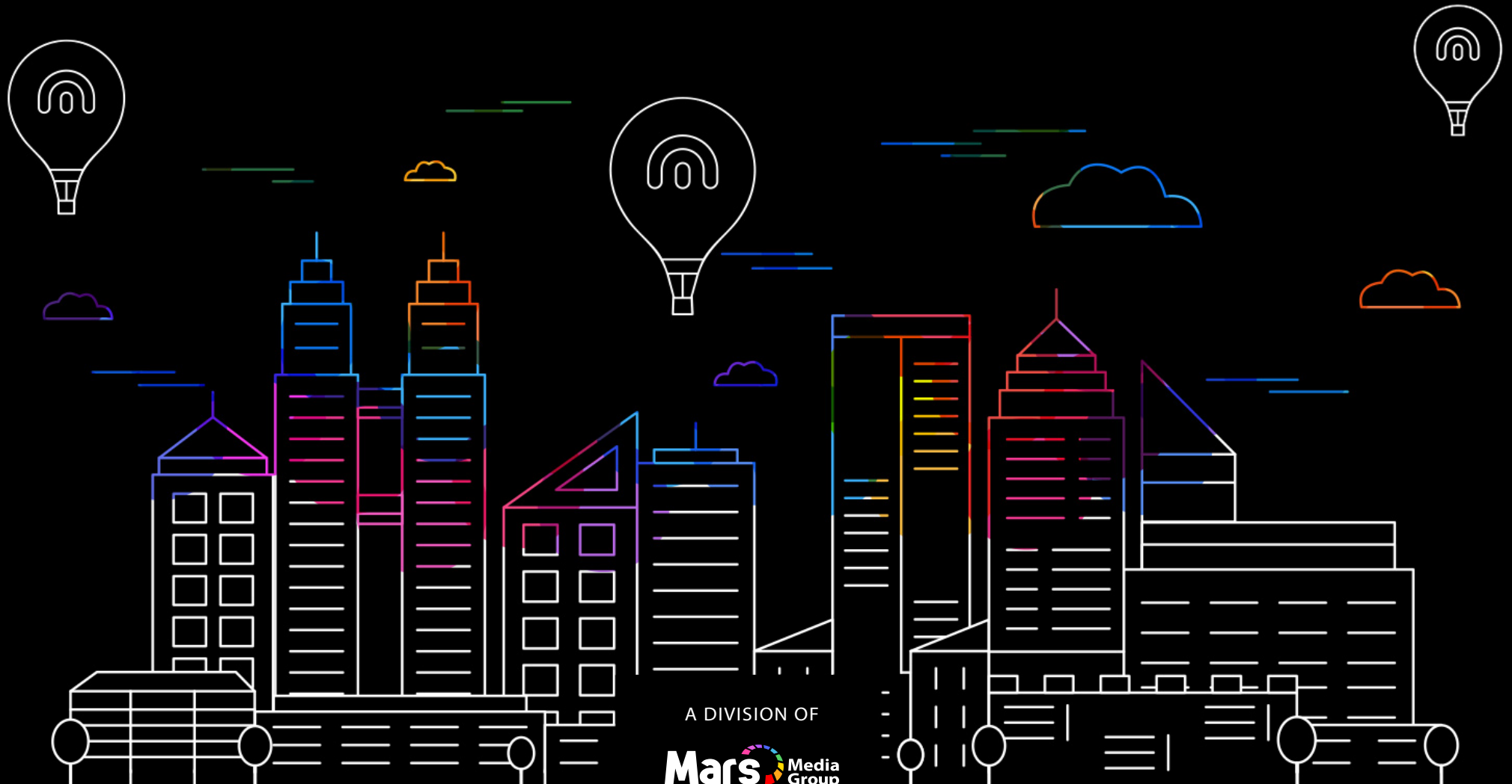




REACH NEW HEIGHTS



A DIVISION OF



ABOUT US

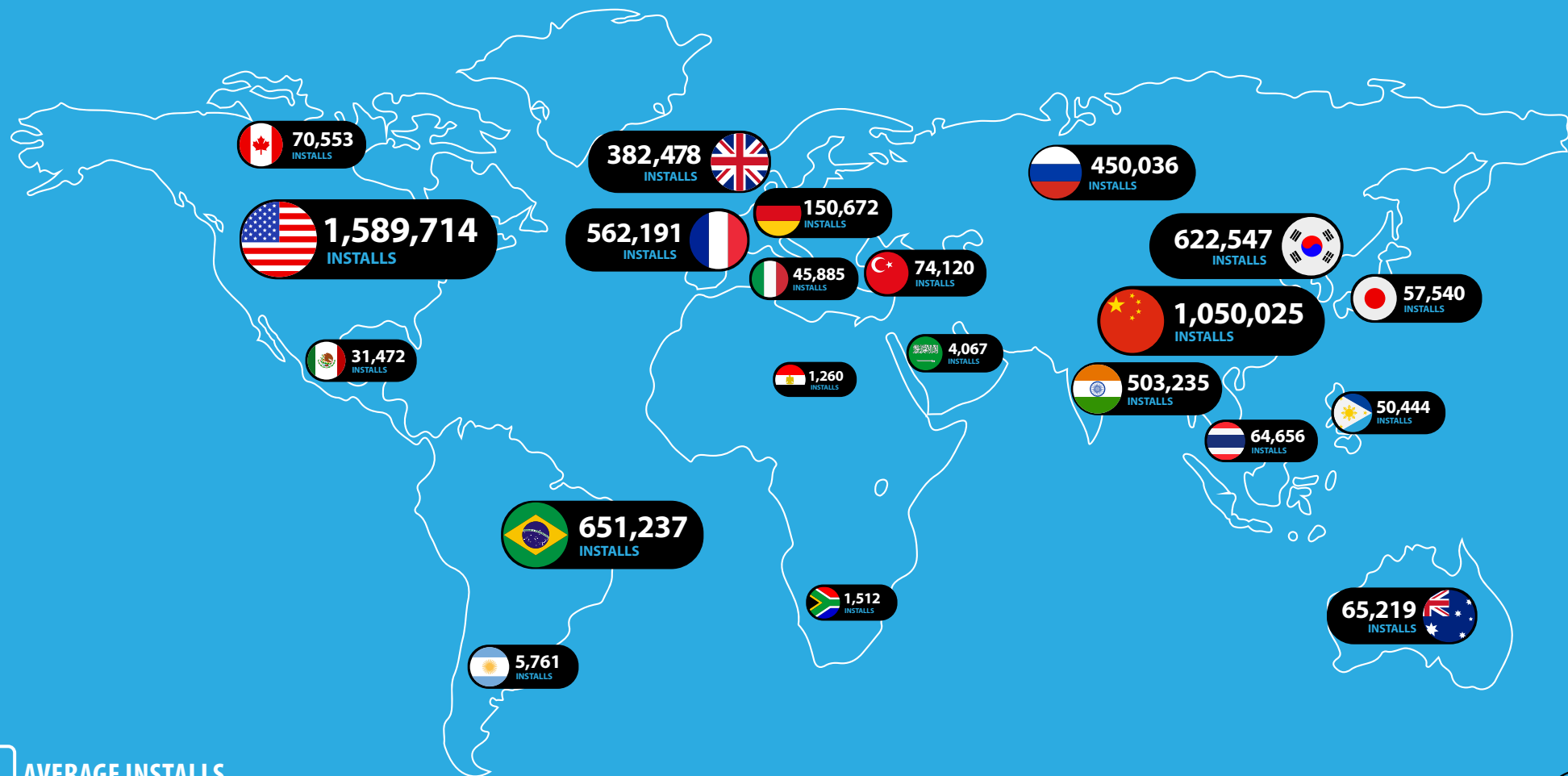
6년 이상 오랜 모바일 유저 확보 (User Acquisition) 마케팅 경험으로 얻은 최고의 마켓 전문지식 소유. 고도로 최적화된 전 세계 유저 커버리지를 제공.

Mobilda 자체 기술로 개발된 효율 높은 모든 솔루션 제공 : 애드서버, 리포트 대시보드, 수익창출 솔루션, 크리에이티브 솔루션을 위한 스튜디오.

EMEA (유럽, 중동, 아프리카), 북아메리카, 라틴 아메리카, APAC, 러시아, CIS시장 마케팅 전문팀 운영.



MOBILDA WORLDWIDE TRAFFIC



AVERAGE INSTALLS
PER MONTH

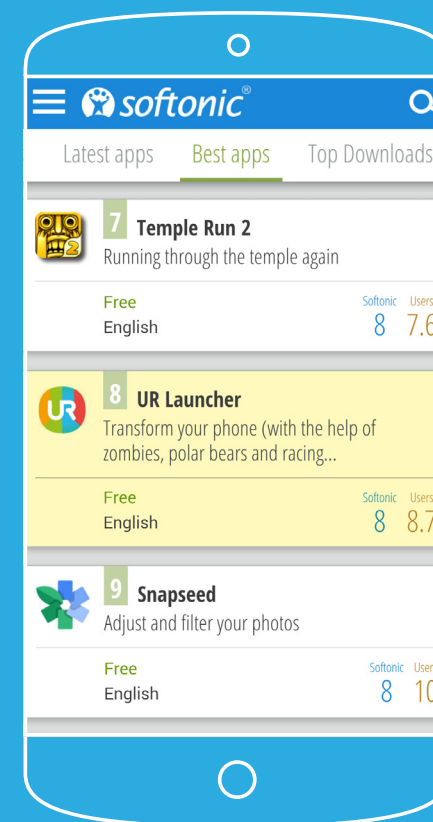
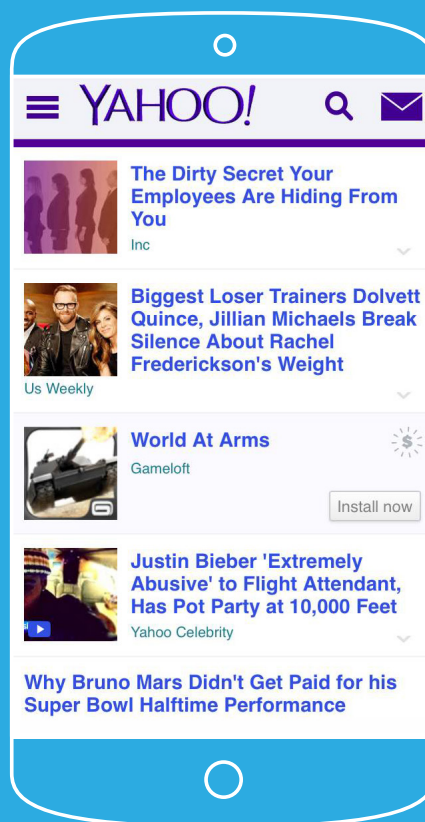
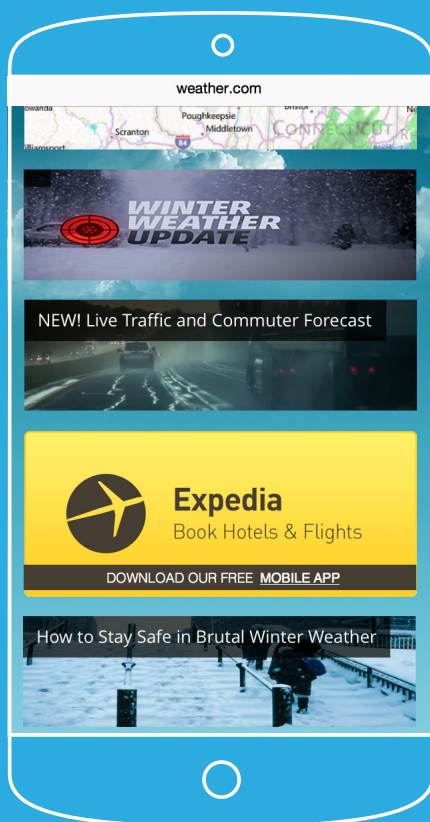
DIRECT PUBLISHERS - IN APP ADS

다양한 분야의 앱 개발자들이 사용하는 한발 앞선 애드서버 기반의 독점 수익창출 솔루션 – Mobilda Logic
이 솔루션 통해 초정밀 타겟팅 (hypertargeting) 광고 및 오디언스 세분화를 광고주에게 제공.



DIRECT PUBLISHERS - NATIVE ADS

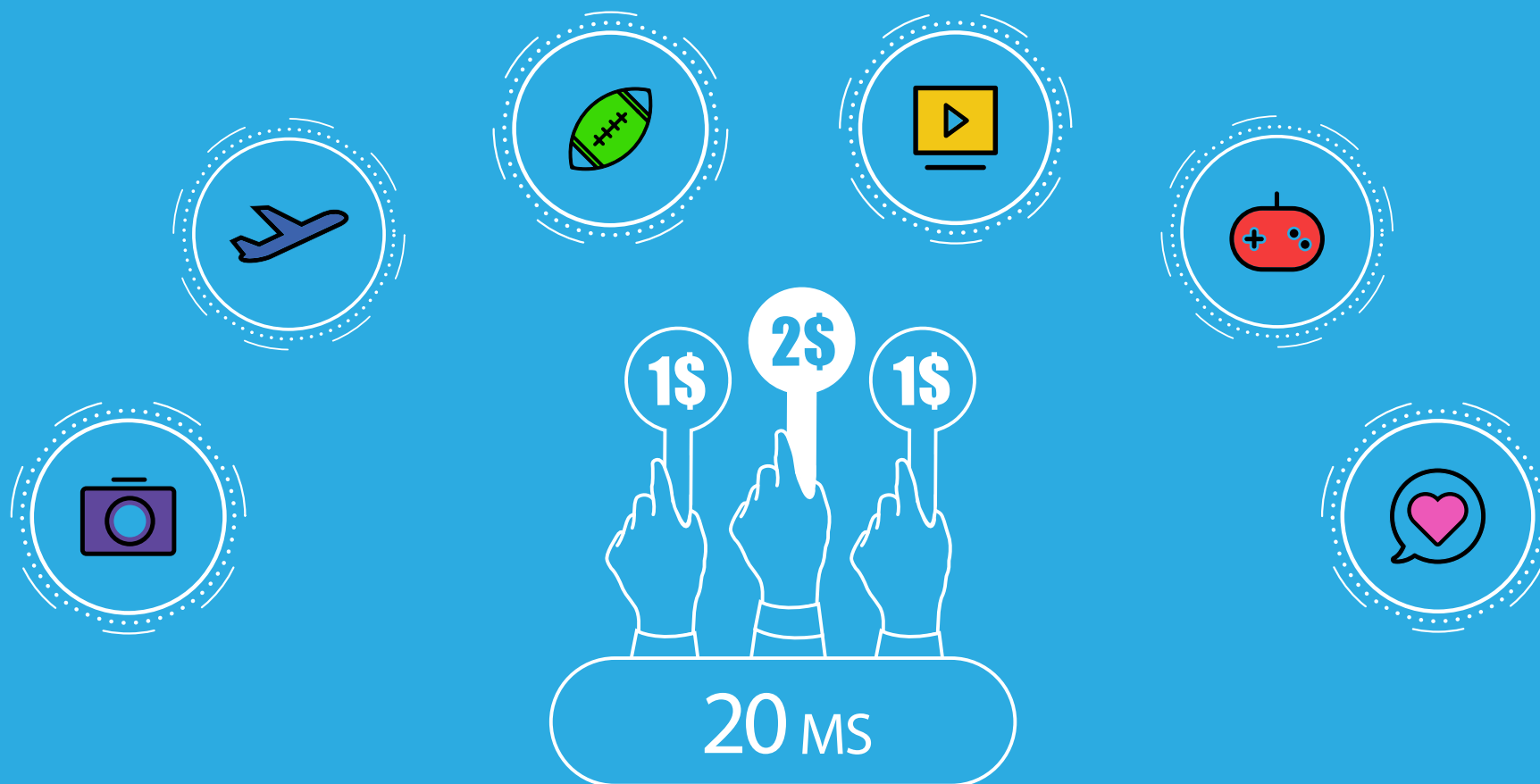
진보된 알고리즘과 소재의 조합 및 원활한 연동을 통해 고객의 제품을 인기 모바일 앱과 모바일 사이트에서 네이티브 광고로 홍보.



REAL TIME BIDDING (RTB)

미디어 구매와 퍼포먼스를 위해 독특한 방법과 솔루션을 개발.
독자적인 예측 알고리즘을 활용하여 유저와 채널 간 최적의 페어링 가능.

이 정교한 BI 메커니즘은 광고주의 질적, 양적 KPI를 달성 할 수 있도록 다이나믹한 실시간 입찰 경매 (RTB)를 지원.



CASE STUDY

elex



BACKGROUND



전략과 RPG모바일 게임 개발업체 Elex, 2015년 미국에서 수익이 가장 높은 10대 게임 중 하나인 Clash of Kings 를 위해 APAC와 서구 시장의 참여 유저를 찾기를 희망.

CHALLENGE



중국, 미국, 한국에서 1일 1,000개 인스톨 (안드로이드, iOS 포함), 높은 게임 참여도, D+2 리텐션 25% 이상 유지, D+7 투자수익(ROI) 최소한 10%/ D+30 투자수익30%.

SOLUTION



빅 데이터 분석 및 MMG의 LTV 시스템의 이전 캠페인 결과를 바탕으로 앱 홍보 계획을 세우기. 클라이언트의 이상적인 유저 특성의 남성(15~30세) 및 하이엔드(high-end) 기기를 사용하는 전략 게이머에 따라 사용자 프로필을 구축.

RESULTS



높은 수준의 유저 참여도와 D+2 평균 32.4%의 리텐션율을 유지하며 D+30투자수익 34%에 도달. 4개월의 홍보 기간 후 30일 투자수익은 85.7%에 도달. 클래시 오브 킹즈 캠페인 다운로드는 안드로이드와 iOS 포함하여 월 단위로 점진적으로 상승함.

TARGETING

자체기술로 개발된 독자적인 Mobilda Logic 애드서버 초정밀 타게팅

AMONG OUR TARGETING CAPABILITIES ARE THE FOLLOWING PARAMETERS



앱 존재



OS VERSION



지역



광고 위치



인앱 VS 웹



정밀 위치 GPS 기반



통신사



요일/시간



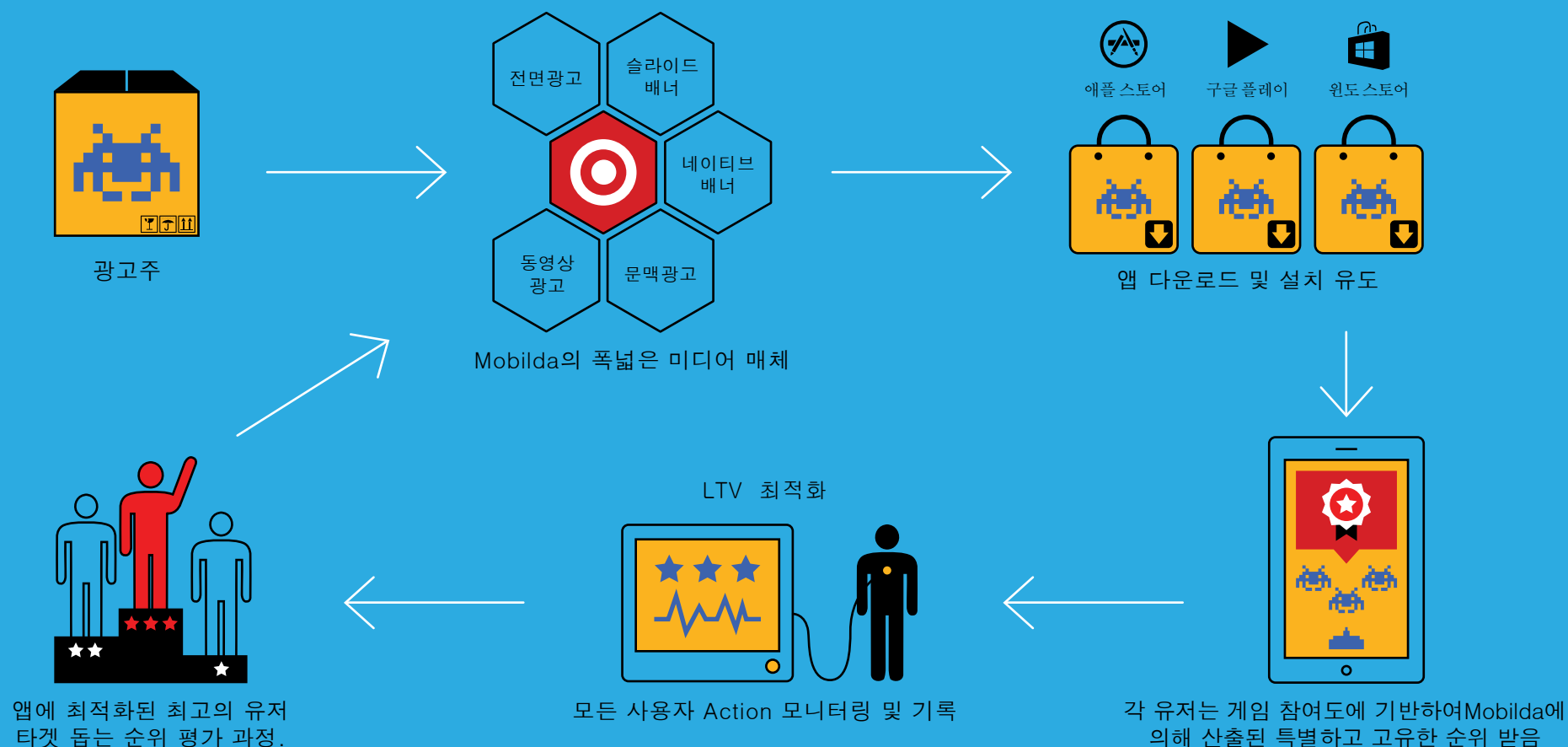
스토어 카테고리



기기 제조사

MOBILDA LTV 최적화

목표 KPI 달성과 충성도 높은 유저 확보 극대화 할수있도록 분석 기반 포스트-인스톨 (post-install) 이벤트 통한 퍼포먼스 자동 최적화 가능.



OUR PARTNERS



MOBILE TRACKING

모든 트래킹 플랫폼과의 완전 연동

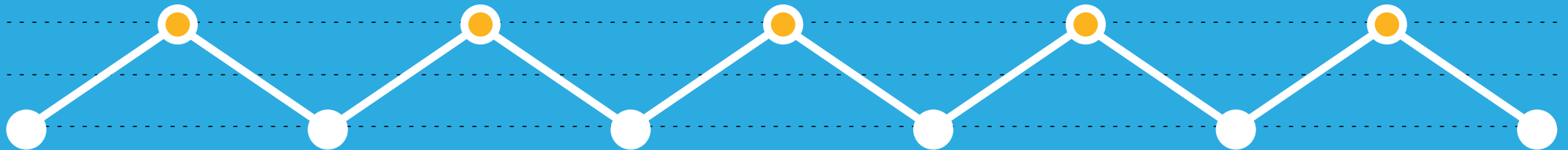
TUNE

AppsFlyer

adjust

★ KOCHAVA ★

admix

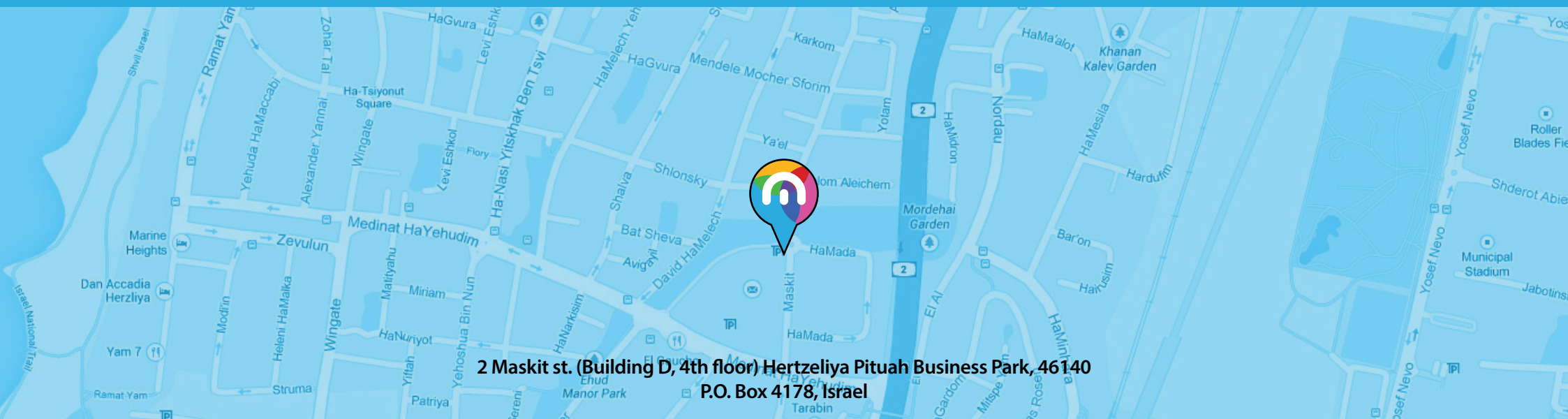




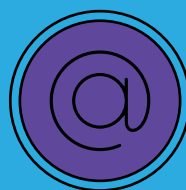
REACH NEW HEIGHTS

MOBILE YOUR APPS WITH MOBILDA

CONTACT US



+972-73-2322400



info@mobilda.com



www.mobilda.com