

Clipbox 사례 연구

MoPub을 통해 30%의 수익 증대를 달성한 Clipbox



Clipbox는 파일 관리를 전문으로 하는 일본의 유틸리티 애플리케이션입니다. Clipbox는 다양한 연령층으로 구성된 사용자 기반을 통해 1,800만 건 이상의 다운로드를 기록했습니다.

Clipbox는 배너 광고를 통해 광고 수익을 창출하는 수익 모델에 전념하고 있습니다. 이 수익 모델 덕분에 모든 앱을 사용자에게 무료로 제공할 수 있습니다.

Clipbox는 기존의 광고 네트워크 채널에서 수익성이 정체되기 시작했음을 발견했습니다. 그래서 수익 창출 소스를 다각화하기 위해 MoPub과의 통합을 결정했으며, MoPub의 효율적인 미디어이션과 MoPub 마켓플레이스를 통한 프로그래매틱 입찰 경쟁의 결합이 자사 인벤토리에 대한 수요를 증대하는 것을 확인했습니다. 결과적으로, 비약적인 수익 증대 실적을 달성할 수 있었습니다.

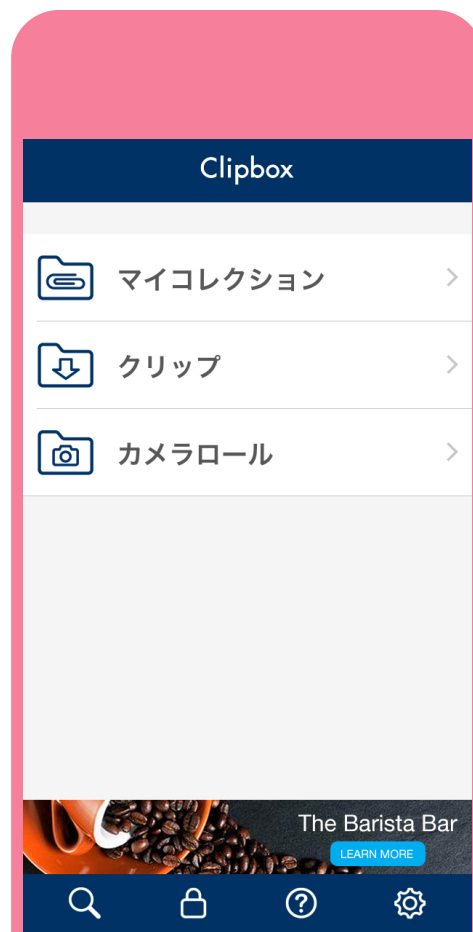
“수익성 개선을 위해 MoPub을 통합하기로 했으며, 약 30%의 수익 증대를 달성했습니다. 통합 과정에서 제공되는 지원뿐만 아니라 출시 후 지속적인 최적화 조언 덕분에 MoPub을 신뢰하면서 이용해 오고 있죠.”

- E.N., 미디어 부문 관리자, Kanematsu Granks, Corp.
(Clipbox 제작사)

결과:

30%

MoPub과의 통합 후 수익 증가율*



*평균 월간 수익, 2016년 11월~2017년 1월 대비 2017년 5월~6월 기준



© 2017 MoPub, Inc. | sales@mopub.com | 2017년 9월

트위터, MoPub 및 트위터 새 로고는 Twitter, Inc. 및 계열사의 상표입니다. 본문에 포함된 모든 타사 로고 및 상표는 각 소유권자의 개별 자산입니다. 이 자료는 정보 전달을 목적으로 "있는 그대로" 제공되는 것이며, 자료의 정확성을 보장하기 위해 만전을 기했으나 일부 오류가 있을 수 있습니다.