

Jorudan 사례 연구

MoPub의 유연한 풀 플랫폼 수익 창출 솔루션을 통해 성공을 거둔 일본의 인기 앱, Norikae Annai

Jorudan Norikae Annai는 인기 있는 경로 검색/탐색 앱으로, 일본에서 월 500만 명의 활성 사용자를 보유하고 있습니다. 이 앱의 수익 창출 전략에는 인앱 구매 및 광고가 포함되어 있습니다.

Jorudan은 MoPub을 사용하기 전에 소수의 광고 네트워크 및 익스체인지 파트너와 협력했습니다. 회사는 성과에는 만족했지만, 제한된 수익 회사에 크게 의존한다는 점을 우려했습니다. 그리고 더 많은 옵션을 확보하고 각 광고 노출에 대한 경쟁을 늘려 지속적으로 성장하며 수익을 극대화하기를 원했습니다. 유연한 광고 네트워크 미디어이션과 선도적인 실시간 입찰 익스체인지를 통해 MoPub에서 제공하는 대규모 수요 소스는 Jorudan이 MoPub을 채택하기로 결정한 주된 요인이었습니다.

결과:

20~40%

eCPMs* 상승

- 타사 수요 소스에 사용할 수 있는 어댑터를 만들 수 있는 기능
- 전 세계 180개 이상의 DSP에 대한 액세스

*배너 광고를 기준으로 Jorudan의 다른 SSP 파트너와 비교한 결과



"MoPub을 사용함으로써 얻을 수 있는 가장 큰 장점은 **선택의 기회와 유연성**입니다. MoPub의 플랫폼은 앱 퍼블리셔에게 최저 가격을 설정하는 다양한 방법과 **유연한 미디어이션 컨트롤** 등 실적 개선을 위한 다양한 옵션을 제공합니다. 기술 역량을 보유하고 있다면 타사 수요 소스에 사용할 수 있는 어댑터를 개발할 수 있습니다. 미디어이션 파트너와 선택 기회를 늘릴 수 있다는 점은 대단히 매력적이죠.

MoPub의 실시간 입찰 익스체인지인 **MoPub 마켓플레이스**를 사용하면서 이전에 알지 못했던 글로벌 파트너의 수요를 발견했으며, 이러한 새로운 소스에서 높은 실적을 거두었어요. 실적 개선을 위한 **새로운 선택 기회**를 발견하는 일은 매우 흥미롭습니다."

- Yasuaki Akatsu,
Jorudan Co., Ltd.
미디어 부문 매니저

