

Persona.ly Intro

Persona.ly это технологичная платформа по mobile user acquisition для паблишеров, разработчиков мобильных приложений и брендов, которая представлена на рынках US, KR, JP, RU, SEA и IN. Используя алгоритмы по машинному обучению и определению ставок, мы предлагаем прозрачные решения с различными видами таргетинга, которые мы подстраиваем под потребности и задачи для увеличения кол-ва app инсталлов и ретаргетинга аудитории на базе performance.

Persona.ly стремится быть не просто поставщиком услуг для своих партнеров, но и партнером, который помогает формировать реальную выгоду, обеспечивать рост и получать различные маркетинговые инсайты, которые потом можно использовать в различных каналах продвижения.

Animoca Brands Intro

Компания **Animoca Brands** - глобальный разработчик и издатель мобильных и блок-чейн игр с офисами в Гонконге, США, Южной Корее, Финляндии, Аргентине и Чехии.

Компания **Animoca Brands** является лидером в области цифровых развлечений используя блок-чейн технологии, геймификации и технологии искусственного интеллекта в разработке и паблишинге широкого ассортимента мобильных продуктов.

Их ведущие игры "The Sandbox", "Crazy Kings" и "Crazy Defense Heroes" являются авторскими. Компания **Animoca Brands** также разрабатывает мобильные игры под такими брендами как Formula 1®, Marvel, Garfield, Snoopy, Thomas & Friends™, Power Rangers, MotoGP и Doraemon.



animoca
BRANDS



AVAILABLE FOR:



Цели кампании

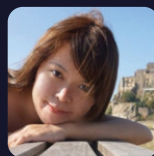
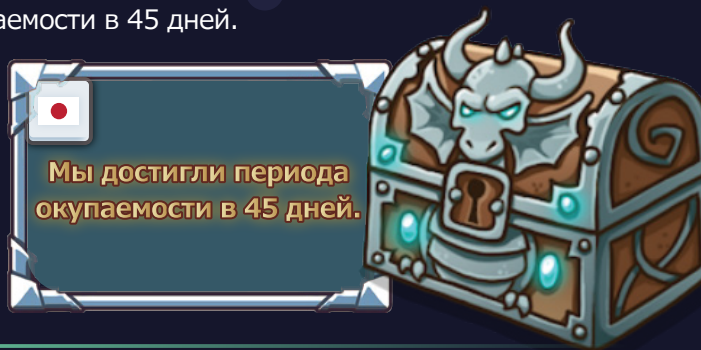
Persona.ly совместно с **Animoca Brands** взаимодействовали по продвижению их ведущей игры "Crazy Defense Heroes," с целью привлечения пользователей с высоким уровнем вовлеченности для совершения покупок в приложении с достижения такого показателя, как ROAS.

Процесс

Наша программатик DSP интегрирована со всеми основными SSP и способна обрабатывать более 500 000 запросов In-app инвентаря в секунду. Мы применяем таргетирование на уровне пользователя, на базе алгоритмов машинного обучения, в реальном времени и агрегированных данных из нашего DMP, что позволяет нам проводить эффективные кампании по In-app UA. Мы ориентируемся на профиль пользователей, а не приложения, которые они посещают. Этот подход позволяет нам найти наиболее подходящих пользователей, которые соответствуют целевой аудитории продуктов **Animoca Brands**.

Когда в апреле мы запустили кампанию игры по UA "Crazy Defense Heroes" от **Animoca Brands** на Японию/iOS, нашим первоначальным подходом был целевой таргетинг. Мы таргетировали пользователей, которые проявили непосредственный интерес к нескольким актуальным жанрам - Tower Defense, Strategy и Card Games. Этот подход позволил нам привлечь пользователей со значительным более высоким, чем обычно, уровнем Retention D1 для этого жанра.

Затем наши модели машинного обучения постепенно изучали особенности пользователей, которые были наиболее вовлечены или делали покупки в день их установки и это позволило нам старгетироваться на похожих пользователей и в конечном итоге, это привело к достижению поставленными перед нами ROAS KPI. Мы также смогли достичь периода окупаемости в 45 дней.



"Было приятно работать с командой **Persona.ly**". Они делились с нами планами по достижению наших целей и задач, а также следили за тем, чтобы мы были в курсе в

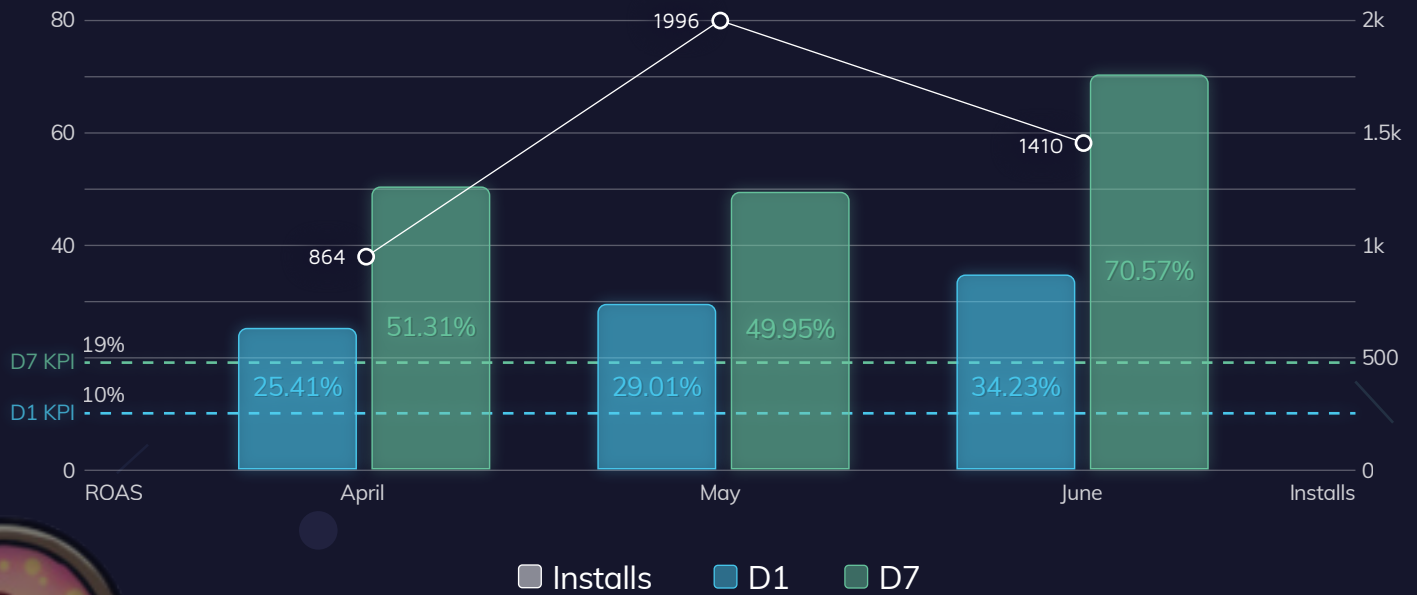
отношении каждого шага кампании и их работы. В ходе кампании они последовательно анализировали показатели performance и проводили оптимизацию для того, чтобы превзойти наши целевые показатели ROAS".

- Cindy Kong, Senior Product Associate @ Animoca Brands



Crazy Defense Heroes

iOS / JP: April-June 2020



Команда Animoca Brands была очень коммуникабельной и открытой. Они предоставили нам всю необходимую Data для достижения и перевыполнения их

ROAS KPI в жанре Tower Defense на очень конкурентном японском рынке.

- Maor Kreichman, VP, Strategic Partnerships @ Persona.ly

