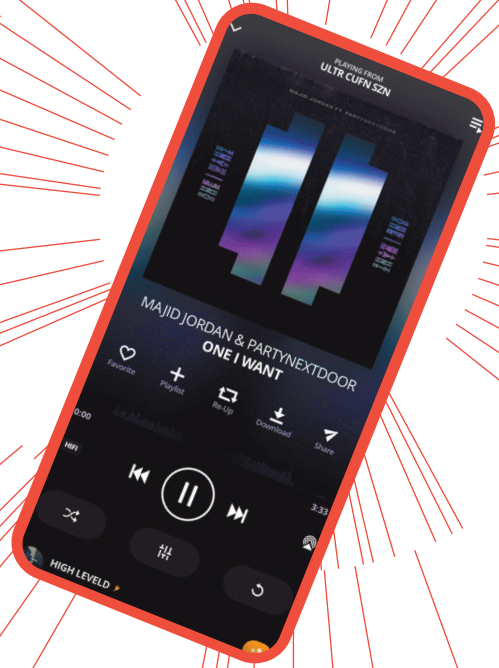


성공 스토리

글로벌 음악앱 Audiomack, 빙글 수익화를 통해 ARPPDAU 7% 상승



오디오맥 audiomack

오디오맥은 2012년 출시 후 급부상한 뮤직앱입니다. 초기에 힙합 믹스테이프 커뮤니티 위주의 서비스를 기반으로 시작하여 지난 8년간 힙합/랩, R&B, 라틴, 아프로비트, 댄스홀/레게, 일렉트로닉 등 다양한 장르를 아우르는 플랫폼으로 성장했습니다. 최근 12개월 동안 DAU가 167% 성장했으며, 현재 약 450만 일일 액티브 유저를 보유하고 있습니다. 독립 아티스트들에게는 무제한 무료로 음악을 업로드 할 수 있도록 서비스를 제공하고 있습니다.

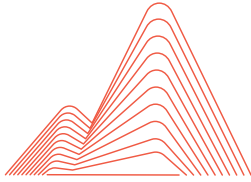
현황

사업 성장을 위한 방안을 모색중이던 오디오맥은 앱 내 광고 인벤토리에 고성능 모바일 광고 네트워크를 추가하고자 했습니다. 긍정적인 앱 사용자 경험을 위해 음악 앱 고유의 사용 패턴과 사용자 니즈를 이해하여 수익화 전략을 수립할 수 있는 광고 네트워크를 찾고 있었습니다.

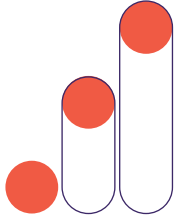
“ 인터스티셜
플레이스먼트에
빙글을 탑재한 후
ARPPDAU가 7%
상승했습니다.
또한 사용자 베이스를
활용하여 효과적으로
수익화를 하면서도
높은 앱스토어 별점을
유지할 수 있었습니다. ”

Jack Driscoll, Director
Finance & Operations
Audiomack

솔루션 및 전략



먼저 iOS 앱에서 테스트로 수익화를 시작했습니다.
테스트에서 인상적인 매출과 평균 이상의 eCPM을 달성하여
모든 버전에 벙글 SDK를 빠르게 탑재 및 확장했습니다.

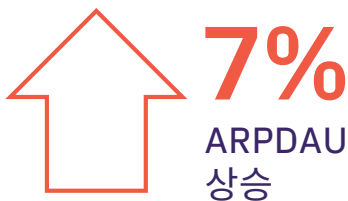


벙글 수익화팀은 오디오맥과 긴밀하게 협력하여 앱 사용자의
이동 경로를 파악하고 최적의 광고 탑재 위치를 제안했습니다.
특히 사용자가 음악을 들을 때 방해되지 않도록 광고를
탑재하는 것이 중요했기 때문에 재생목록에서 음소거 상태로
동영상 광고를 송출하는 플레이스먼트를 적극 추천했습니다.
또한 인터스티셜 광고에 타이머가 있는 닫기 버튼을 포함하여
사용자가 원치 않으면 스킵할 수 있도록 하여 긍정적인 광고
경험을 유지할 수 있도록 했습니다.



보다 다양한 광고를 송출하고 더 많은 수익 기회를 창출하기
위해 벙글의 최신 광고 포맷인 배너광고를 추가로 탑재하여
광고 수익화를 더욱 적극적으로 도입했습니다.

결과



앱의 기본 기능인 음악듣기 경험을 해치지 않는 배너광고와
인터스티셜 광고의 조화로 평균 eCPM이 상승했고
ARPD도 7% 증가했습니다.