

成功案例

Vungle优化后的 广告位推荐 助力Wooga ARPPDAU提升35%



关于 Wooga

Wooga在成功推出《隐藏对象hidden object game》、《琼的旅程June's Journey》等手机游戏应用之后，已经一跃成为以故事为主题的休闲类游戏领导者。2018年12月，Wooga成为Playtika旗下公司，时至今日，依旧致力于不断推出吸引人的手机游戏。

Wooga广告变现需求

尽管之前，Wooga与Vungle的合作取得成功，但Wooga的变现收入却出现下滑。Vungle的广告性能优化团队意识到，了解更多的客户端数据，就可以帮助Wooga优化广告填充率，以及提升eCPM和ARPPDAU。

“我们与Vungle团队建立了密切的合作，通过数据分析，Vungle帮助我们找到成功的解决方案。Vungle的团队凭借他们的技术和专业知识，帮助我们构建了一个瀑布流，有效提升Wooga的业务增长。”

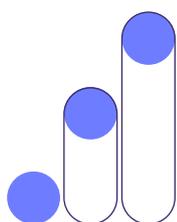
Jan Pollack
Wooga高级广告变现经理

Wooga广告变现需求

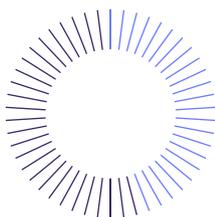
Vungle团队主动与Wooga进行沟通，询问他们的变现情况，同时提出了一个三步增长计划：



1 Wooga与Vungle分享重要的瀑布流信息，包括CPM、广告浏览量、广告点击地域分布信息等。



2 在对数据进行分析之后，Vungle与Wooga合作创建一个精心设计的瀑布流结构，将Wooga的广告位价格和变现收入实现最大化。Vungle的实时反馈以及深入的数据分析，让Wooga更全面的了解其广告性能的变化。



3 以数据分析为驱动的Wooga瀑布流广告位推荐，结合集成以缓存优化技术为特色的Vungle SDK 6.5版本，更快地填补瀑布流的顶端广告位。Vungle技术团队与Wooga之间紧密的合作确保SDK顺利集成。通过每天的工作对接，任何技术问题都能立即得到解决，所有新广告位都能更快地填充和展示。

Vungle广告策略效果

根据Wooga分享的数据，Vungle能够提供专业的优化指导，同时显著提升Wooga在北美移动广告ARPDau性能的表现。



+35%

Android平台



+20%

iOS平台