

サクセスストーリー

多様な広告フォーマットと 大規模なスケールを利用して 収益を上げた Zedge社のストーリー

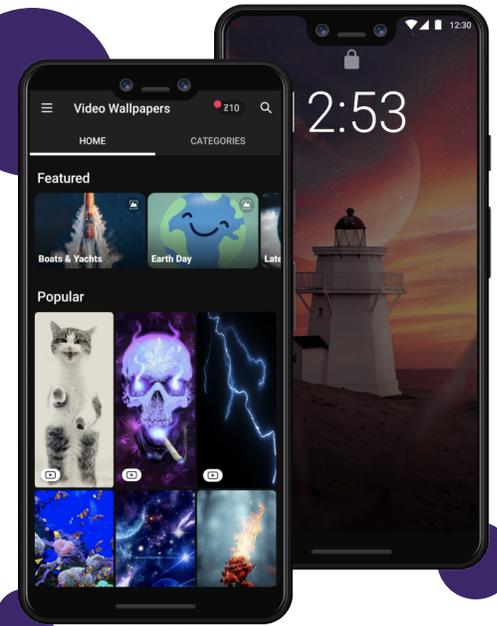
クライアント **ZEDGE™**

2003年設立されたZedgeは、累計インストール数5億、月間アクティブユーザー数3,500万人、世界有数のスマホ向けパーソナライズアプリに成長しました。「Zedge Wallpapers and Ringtones」は壁紙、動画壁紙、着信音、通知音を好みに合わせて作成することができます。このアプリを使えば、ユーザーは自分自身、自分の好きなもの、自分がどんな個性を持った人間かを表現することができます。

チャレンジ

iOS/Androidでグローバルで月間のアクティブユーザーが3,500万人いること、そして広告フォーマットが多岐にわたることを考えると、Zedgeの収益化チームにとってアプリの広告収入を増やすには、以下の特徴を持つ収益化プラットフォームが必要でした。

- ウォーターフォール上の複数のプライスポイントで高品質な広告を提供できるグローバルなデマンドソース
- アプリに含まれる全広告フォーマットへの対応
- ログインが簡単で、必要に応じてウォーターフォール構成に合わせて価格ポイントが調整可能であること



「Vungleは、Zedgeアプリ内の全広告フォーマットとプレースメントをサポートできる数少ないプラットフォームの一つです。プレースメントの高いフィルレート、ゲームと非ゲームからの高品質な広告という弊社のグローバルでの要件を満たしています。」

Ignas Danielius
Ad Ops Manager, Zedge

ソリューション

Zedgeのチームは、iOSとAndroidアプリ全体のさらなる収益増加のためVungleの利用を決めました。フルスクリーン、ノンフルスクリーンの広告フォーマット、つまり動画リワード、インタースティシャル、そしてバナーとMRECなどモバイル広告フォーマットにVungleを導入しました。

Zedgeアプリのインストールの大部分は米国以外で行われており、Zedgeチームはグローバルで広告収入を伸ばすことができるプラットフォームを求めています。VungleとZedgeの各チームはこの課題に共同で取り組み、米国以外での広告収入を改善するための3段階の戦略を編み出しました。広告トラフィックはユーザーバリューに応じて3つのグループに分けられ、各グループはさらに階層ごとに3~5つの異なるプライスポイントに分割されました。この戦略によりZedgeに大きな成果がもたらされました。同社アプリの2020年第4四半期の広告収入の60%が米国以外の地域から来ていることから明白です。

成果

現在、Zedgeの収益化チームは、様々な広告フォーマット対応及びMAU3,500万人を抱える当社の収益柱であるアプリのグローバルな収益化をVungleに頼っています。

スケールアップ後、ZedgeチームはVungleプラットフォームが広告収益の1日あたりのデイリーアクティブユーザー（ARPDau）あたりの広告収益を5%以上改善したことを確認。さらに、セルフサーブで利用するVungleの「Publisher Dashboard」内でのパブリッシングキャンペーンを管理し、最適化することができました。