

サクセスストーリー

Polaris Office、 iOSで広告収益 700%アップ



クライアント



Polaris Officeはソフトウェア会社として1997年に設立され、企業、団体、個人すべてのユーザーに向け、新しく革新的な体験を創出するソリューションを提供してきました。

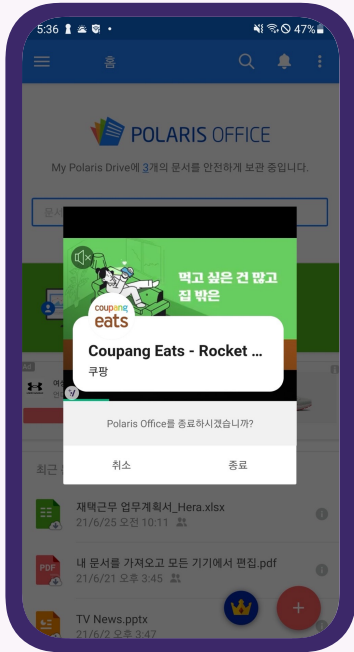
世界中の1億人以上のユーザーを擁するPolaris Officeは、さまざまなプラットフォームやデバイスで簡単かつ自由に作業ができるクラウドベースのオフィススイートです。

チャレンジ

2021年4月、Polaris Officeはメディエーションをウォーターフォールからマルチコールに変更。自社の広告スタックに追加するため、競争力のある広告ネットワークを探し始めました。特にゲーム業界以外のアプリでパフォーマンスの良いアドネットワークを希望していました。

- 「eCPMとフィルレートを上げ
- 収益化を向上させたいと思う全ての
- パブリッシャーに対して、
- Tier1の国でVungleのMRECをテスト
- することを強くお勧めします。
- ネイティブ広告やMRECを多く
- 利用するゲーム以外のアプリにとって、
- Vungleはパートナーとして最適な
- 方法で貴社をサポートします。」
- Luke Chung**
- General Manager, Polaris Office**

ソリューション



Polaris Officeはこれまでもアプリ内広告で収益を上げてきました。しかし、さらに質の高いユーザー体験を維持しながら、より多くの広告収入を得ることを模索していました。モバイルゲームはリワード広告を導入していましたが、生産性向上アプリである"Polaris Office"は、ユーザー体験を損なうことなくリーチを最大化しなければなりません。そこでVungleのSupply担当者がPolaris Officeに提案したのは、MREC広告でした。

そこで、既存のインタースティシャル動画広告に加えて、Polaris Officeのチームはアプリが終了する前にMREC (medium rectangle ads) 広告を導入しました。Vungleの優れたモバイルパフォーマンスマーケティングプラットフォームで、ゲーム以外のPolaris Officeのユーザーベースにマッチする広告を主に提供し、収益を最適化することができました。

成果

Vungle のAndroid MRECソリューションはまさにPolaris Officeが必要としていたものでした。MREC広告を取り入れて以来、Vungleの広告投入量シェアはすでに79%に達しました。

メディエーションにマルチコールを適用し、アドネットワークを最適化したことで、Polaris Officeの全体的な広告収益が前年比 iOS 700%、Android250%となりました。