

*Mobio*



**MOBILE. APP. PERFORMANCE**

МАЙ 2022

---

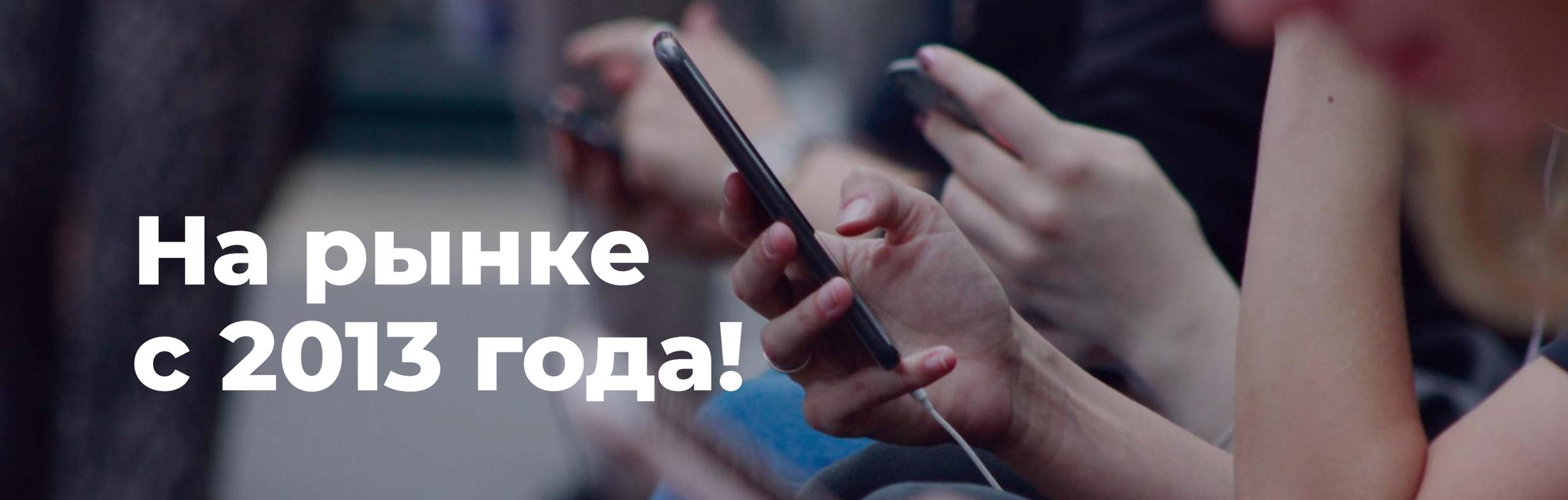
*Mobio*

# О КОМПАНИИ

---

РЕЙТИНГИ. УСЛУГИ. ПРОДАКШН. ASO

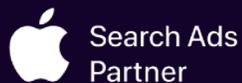
---



# На рынке с 2013 года!

**17 апреля 2022 года нам исполнилось 9 лет!  
Одни из первых на российском рынке начали  
концентрировать мобайл в одном месте — в Mobio.**

## Ключевые партнерства с лидерами индустрии



Партнер Apple Search Ads в России



Партнер MyTarget



Технологический партнер AdJust



Партнер AppsFlyer



Партнер TikTok

## Лидирующие позиции в рейтингах



**TOP 1**

в рейтинге digital-агентств "Мобильный маркетинг (media): 2021"



**TOP 2**

В рейтинге "Продвижение приложений / CPI 2021"



**TOP 6**

в международном рейтинге "Лучшие агентства мобильного маркетинга 2020"



**TOP 1**

Самый быстрорастущий медиа-источник в Восточной Европе, 2020 г.

## Собственные технологии



Feedwise – платформа оптимизации закупки трафика в in-app каналах



автоматизированная система ретаргетинга для мобильных приложений

# НАПРАВЛЕНИЯ РАБОТ



## Media Buying

Закупаем мобильный трафик из главных мировых источников



## Design & Video Production

Отвечаем за подготовку всех креативных материалов.



## Mobio NET

Управляем рекламными кампаниями с помощью собственных технологий



## Digital-стратегия

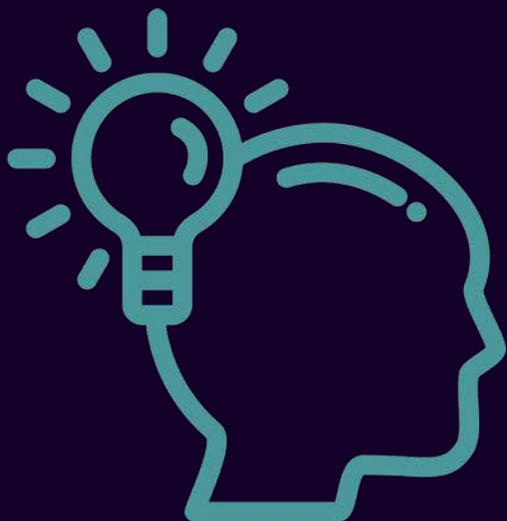
Объединяем контент, медийную рекламу и performance в единую digital-стратегию для вашего бренда



## ASO

Настраиваем органический трафик в App Store и Google Play. Работаем с рейтингами и отзывами

# КРЕАТИВНАЯ СТУДИЯ



- Создаем креативы, которые перформят - ориентируемся на KPI клиента
- Осуществляем ресайз и разработку креативов под нужную платформу
- Собственная студия для видеосъемки
- Высокая скорость работы
- Умеем делать качественные Playable Ads
- Удобная адаптивная вёрстка
- Захват внимания и высокий CTR
- Низкие цены благодаря эффективным процессам

**8 дизайнеров  
в штате**

**используем инструменты  
автоматизации  
Motion Tailor**

**статика  
2D/3D видео  
playable ads**

# MOBIO CREATIVE SHOWREEL 2021



SOKOLOV  
JEWELRY

ЦЕНЫ  
ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

**-40%**

[СМОТРЕТЬ ШОУРИЛ](#)

SOKOLOV  
JEWELRY

Успейте до 18 ноября!

Успейте до 18 ноября!

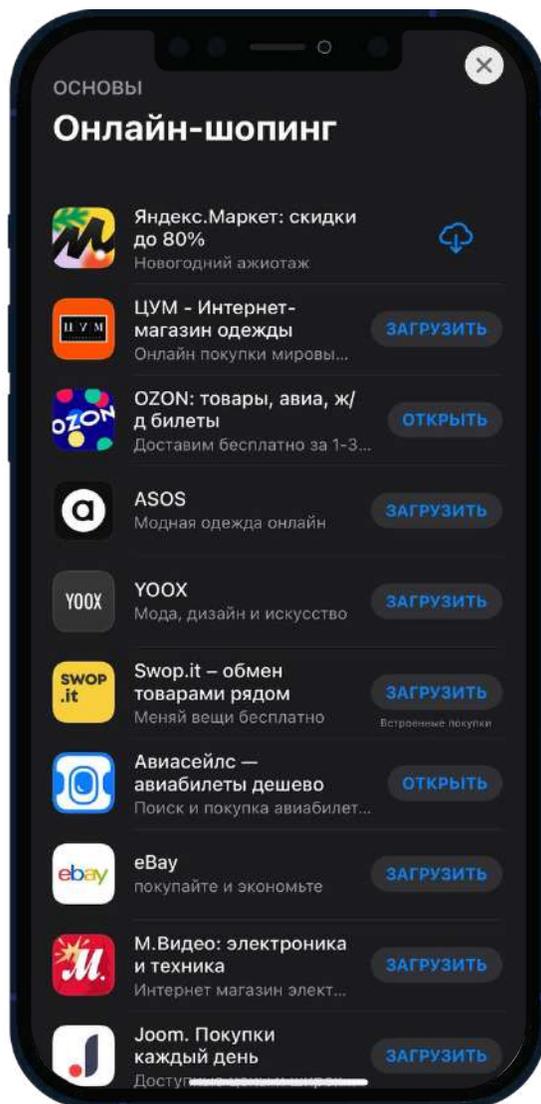
Успейте до 18 ноября!

Серьги из серебра

2 870 P  
~~3 190 P~~

0:08 / 1:16

HD



- **РОСТ ПРИБЫЛИ**  
За счет увеличения органических установок
- **ВЫСОКАЯ ЛОЯЛЬНОСТЬ**  
За счет работы с аудиторией
- **РОСТ КОНВЕРСИЙ**  
Благодаря оптимизации приложения



# APP STORE OPTIMIZATION

Наш подход основан на первичной аналитике каждого приложения и внушительной экспертизе, что помогает подобрать оптимальный набор ASO - инструментов.

# ЧТО ДЕЛАЕМ



## Готовим визуал

Готовим качественную графику и тексты приложения для Play.Market и App Store



## Выводим в ТОП

Вывод в топ выдачи по ключевым словам в Play.Market и App Store



## Высокий рейтинг

Работа с рейтингом приложения в Play.Market и App Store



## Сопровождаем

Отвечаем от имени разработчика на отзывы пользователей

*Мы внимательно относимся к оптимизации страницы приложения в магазине, что позволяет нам получать больше органических установок и **снижать CPI на платных каналах.***

---

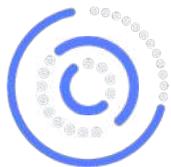
*Mobio*

# ТЕХНОЛОГИИ

---

FEEDWISE. GETLOYAL

---



## FEEDWISE 2:0

**Не имеющая аналогов трекинговая система**, которая автоматизирует процессы работы с In-App трафиком и позволяет в кратчайшие сроки достигнуть высоких результатов

### Платформа сочетает в себе:

- Высококачественные **источники трафика**;
- Встроенный **скоринг фрода**;
- **Смарт-систему** оптимизации трафика.

**Помимо внутренней закупки трафика, Feedwise использует внешние инструменты и источники среди которых:**

#### Экстра источники **Android**:

- Aura
- Appnext
- Baidu
- Persona.ly
- Apptrust
- Adbriksis

#### Экстра источники **iOS**:

- Persona.ly
- Apptrust
- Adbriksis
- InMobi

# ПРЕИМУЩЕСТВА



## Быстрый старт

Ускоренный запуск оффера, запуск в течение 6 часов с момента интеграции



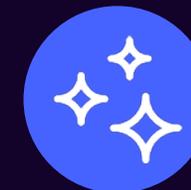
## Простая интеграция

Упрощенная интеграция, благодаря отработанным алгоритмам



## Smart технологии

Смарт-рекомендация по списку источников, подходящих для продукта



## Качественный трафик

Логистика трафика, отсеивание нецелевого трафика



## Online

Риал-тайм трекинг по СТІТ



## Защита

Встроенный анти-фрод алгоритм, риал-тайм блок источников с высоким коэффициентом фрода



## Оптимизация

Smart CPA goal optimization, оптимизация на любую цель по всей воронке



## Аналитика

Оптимизация на первых 10 тыс. кликах - анализ неконвертящих сессий и мониторинг СТІТ



Первая в России автоматизированная система ретаргетинга для мобильных приложений. С помощью продвинутых технологий анализа и обработки данных система сама выбирает наиболее ценных пользователей и показывает им подходящее предложение

### Как это работает:

#### 1 ЭТАП

Обрабатываем миллионы событий, происходящих в мобильном приложении

#### 2 ЭТАП

Выделяем сегменты пользователей, которые с большой вероятностью совершат покупку

#### 3 ЭТАП

В реальном времени определяем, какой баннер показать пользователю и сколько за него заплатить



### Ключевая особенность:

Полная автоматизация процесса закупки. Прямая интеграция с MMP позволяет упростить работу с данными. Свой Audience Builder

# ПРЕИМУЩЕСТВА



## Уникальная технология

Собственная платформа для закупки трафика, специально заточенная под ретаргетинг в мобильных приложениях



## Работа с данными

Продвинутые технологии для глубокого анализа и обработки данных о пользователях



## Динамические баннеры

Формирование индивидуального баннера каждому пользователю в зависимости от его поведения

---

*Mobio*

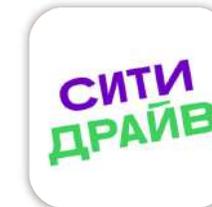
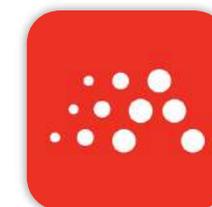
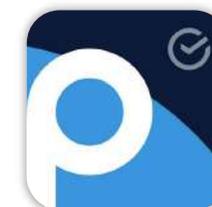
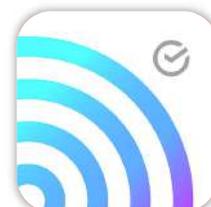
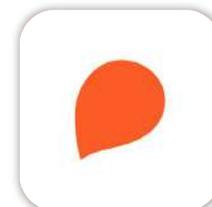
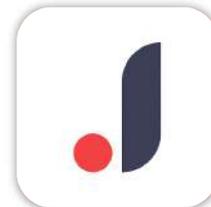
# ПРИЗНАНИЕ

---

РЕКОМЕНДАТЕЛЬНЫЕ ПИСЬМА. ДИПЛОМЫ. ГРАМОТЫ

---

# КЛИЕНТЫ МОБИО



# РЕКОМЕНДАТЕЛЬНЫЕ ПИСЬМА



**Go Travel Un Limited**

Рекомендательное письмо

За время работы с Mobio, агентство продемонстрировало себя как надежный партнер. Их работа отвечает заданному уровню, выдерживает качественные и сроки в установленных сроках.

Хочется отметить эффективную работу, креативность, надежность выделенных ресурсов и своевременную оплату за услуги.

Мы довольны работой Mobio и готовы рекомендовать их как ответственного и надежного агента в сфере мобильного маркетинга.

VP Mobile Analyst  
Karin Davanzo

Go Travel Un Limited  
5th Floor, Onebanc Tower, 34-37 Sathorn Road Central, Bangkok  
t: +662 8191 7159  
www.go-travel.com / info@gtu.ru

**Индекс Вертикали**

Рекомендательное письмо

Мы давно сотрудничаем с Mobio. Это отличное агентство, с которым приятно и легко работать. Они хорошо знают свою работу, умеют привлекать дополнительные объемы трафика, постоянно оптимизируют и контролируют кампании, поддерживают под опережением клиентов.

Екатерина Худякова, менеджер по маркетингу

С уважением,  
Екатерина Худякова

**До Зарплаты**

Отзыв о сотрудничестве с Mobio Mobile Agency, ООО «Мобильный Маркетинг»

Микропредпринимательская компания «До Зарплаты», ООО ММХ «ДЭП-Центр» благодарит агентство Mobio, ООО «Мобильный Маркетинг», за плодотворное сотрудничество.

За все время работы, компания бесперебойно принимала трафик высокого качества, каждый месяц увеличивая объем услуг, предоставляемых и выходя на прибыль минимум на 20%, при сохранении конверсии в заявку и выдвух новых клиентов.

Мы очень ценим профессионализм менеджера Ольги Мельниковой, выражаем отдельную благодарность за совместную работу над нашими офферами. Ольга оперативно решает вопросы касательно трафика, документооборота, нам очень приятно и комфортно работать с такой менеджером.

Head of Medabuying  
/ Наталья Никита Андреевна /

**@mail.ru**

25 ноября 2018 года

По запросу требования

Настоящим ООО «Мэйл.Ру» подтверждает, что компания ООО «Мобильный маркетинг» (ТМ Mobio) является рекомендованным партнером системы «ЮТри» (YotriSystem.com) с 2018 года.

Настоящее письмо может быть выдано ООО «Мэйл.Ру» в любое время, а также в любое время, без обязательного уведомления компании ООО «Мобильный маркетинг» (ТМ Mobio) о каких-либо условиях.

С уважением,  
Генеральный директор  
управления «ЮТри»  
ООО «Мэйл.Ру»  
А.Г. Арбузов

**KUPIVIP.RU**  
НИКОВЫЕ БРЕНДЫ БЕЗ ПЕРЕПЛАТ

MARKETING DAY 2016

Диплом

Номинация:  
Лучший партнер  
(IOS)

Награждается  
Mobio

Владимир Хавзанков,  
Генеральный директор  
26 июля 2016 г.

РЕКОМЕНДАТЕЛЬНОЕ ПИСЬМО

Агентство мобильного маркетинга «Мобью» зарекомендовало себя как надежный и ответственный партнер. В период сотрудничества специалисты агентства доказали, что им можно доверить и полностью доверить на профессиональные компетенции. Компания «СитиМобил» выражает свою благодарность за отзывчивость, быстрое решение любых задач, регулярное взаимодействие и грамотную работу менеджера и специалистов в установленные сроки.

Рекомендуем агентству «Мобью» как эффективного и профессионального партнера.

С уважением, Денис Струн  
Мобильный маркетинг  
01.09.2020

**Косметик**

Рекомендательное письмо

Агентство мобильного маркетинга Mobio зарекомендовало себе как надежный и ответственный партнер. Агентство доказало, что им можно доверить и полностью доверить на профессиональные компетенции. Компания «Бесконтакт» выражает свою благодарность за отзывчивость, быстрое решение любых задач и высокое качество оказываемых услуг на протяжении всех лет сотрудничества.

Старший менеджер по управлению польской сетью  
ООО «Бесконтакт»  
Иванова Д.М.

**СитиМобил**

Рекомендательное письмо

ООО «Сити-Мобил» выражает благодарность рекламному агентству Mobio. За период работы агентство зарекомендовало себя с положительной стороны. Предоставляемые услуги отвечают заданному уровню, работы выполняются качественно и в установленные сроки. Внимательное отношение к деталям, оперативность выполнения задач, ориентирование на качество предоставляемых услуг – ключевые характеристики специализации агентства Mobio.

ООО «Сити-Мобил» высоко ценит партнерство с рекламным агентством Mobio и готово рекомендовать партнера как ответственного и надежного агента в сфере мобильного маркетинга.

Заместитель генерального директора  
Александр О.А.

**Райффайзен BANK**

РЕКОМЕНДАТЕЛЬНОЕ ПИСЬМО

Компания Райффайзенбанк выражает благодарность агентству Mobio за высокий профессионализм, оперативный подход к поставленным задачам и умение решать возникающие вопросы в кратчайшие сроки.

Мы особенно ценим работу и высокую эффективность рекламы, которую для нас очень важно, что компания своевременно выводит офферы КР, а также помогает во всех рабочих вопросах.

С уважением, рекламному агентству Mobio, как эффективному и профессиональному партнеру.

С уважением, Павел Павел Пучков  
Начальник отдела цифрового маркетинга  
Павел ПАВЛОВ (PavelPavlov)  
17.03.2020

**Билайн**

ООО «Билайн»  
ул. Мухоморова, 20, этаж 14  
Москва, 125080  
+7(495) 788 87 80  
www.beeline.ru

Рекомендательное письмо

Компания ОАО «Билайн» выражает благодарность агентству Mobio за высокий профессионализм, оперативный подход к поставленным задачам, своевременность и умение решать возникающие вопросы в кратчайшие сроки.

Мы особенно ценим работу и высокую эффективность рекламы, которую для нас очень важно, что компания своевременно выводит офферы КР, а также помогает во всех рабочих вопросах.

С уважением, рекламному агентству Mobio, как эффективному и профессиональному партнеру.

Давыдова  
Head of CRM (Head of Mobile Performance)  
28.09.2020  
И.В. Белевский  
Александр А.Г.  
(000000)

**öko**

РЕКОМЕНДАТЕЛЬНОЕ ПИСЬМО

Компания Öko выражает благодарность агентству Mobio за высокий профессионализм, оперативный подход к поставленным задачам, своевременность и умение решать возникающие вопросы в кратчайшие сроки.

Мы особенно ценим работу и высокую эффективность рекламы, которую для нас очень важно, что компания своевременно выводит офферы КР, а также помогает во всех рабочих вопросах.

С уважением, рекламному агентству Mobio, как эффективному и профессиональному партнеру.

С уважением, Шерубинский Евгений  
Генеральный директор  
ООО «Око»  
Олександр Александрович  
21.09.2020  
Евгений Ш.М.

**LEROY MERLIN**

РЕКОМЕНДАТЕЛЬНОЕ ПИСЬМО

Компания Leroy Merlin выражает благодарность агентству Mobio за высокий профессионализм, оперативный подход к поставленным задачам и умение решать возникающие вопросы в кратчайшие сроки.

Мы особенно ценим работу и высокую эффективность рекламы, которую для нас очень важно, что компания своевременно выводит офферы КР, а также помогает во всех рабочих вопросах.

С уважением, рекламному агентству Mobio, как эффективному и профессиональному партнеру.

С уважением, Шерубинский Евгений  
Генеральный директор  
ООО «Око»  
Олександр Александрович  
21.09.2020

# РЕКОМЕНДАТЕЛЬНЫЕ ПИСЬМА



Отзыв о работе Тинькофф // Mobio Внешняя переписка Входящие X

Lera Ivan <l.lera@tinkoff.ru>  
кому: мне ▾ 15:05 (24 минуты назад) ☆ ↶ ⋮

Добрый день.

Сотрудничество с рекламным агентством «Mobio» оставило самые приятные впечатления. Мы полностью удовлетворены слаженной работой коллектива, творческим подходом, пунктуальностью, а главное - стремлением понять задачи нашего бизнеса. Все это стимулирует к дальнейшей совместной продуктивной работе.

Иван Лёпа  
Руководитель маркетинга Тинькофф Инвестиции  
Моб.: +7 (952) 096-40-46



Это электронное письмо строго конфиденциально (включая все вложения).

Plenkin, Alexander  
to me ▾ 12:33 PM (12 minutes ago) ☆ ↶ ⋮

🌐 Russian ▾ > English ▾ [Translate message](#) [Turn off for Russian](#) x

Дмитрий, добрый день!

Сотрудничество Vprok.ru с рекламным агентством «Mobio» оставило самые приятные впечатления. Мы полностью удовлетворены слаженной работой команды, современным продуктовым подходом, пунктуальностью, а главное – погружением в задачи нашего бизнеса.

Будем продолжать работу с коллегами из Mobio!

—

С уважением,

Александр Пленкин  
руководитель направления performance  
департамента по стратегии и развитию электронной коммерции  
e-mail: alexander.plenkin@x5.ru  
www.perekrestok.ru  
**X5 RETAIL GROUP**

Mobio - ВТБ // Отзыв о работе External Входящие X

Лазаричев Денис Александрович <lazarichev@vtb.ru>  
to all@moblogroup.com, me ▾ 4:22 PM (8 minutes ago) ☆ ↶ ⋮

🌐 Russian ▾ > English ▾ [Translate message](#) [Turn off for Russian](#) x

Добрый день.

Сотрудничать с агентством мобильного маркетинга «Mobio» начали совсем недавно. Но коллеги уже показывают высокий профессионализм, экспертизу и оперативное решение задач, возникающих в процессе работы. Готовы рекомендовать агентство как хорошего партнера.

С уважением,

Лазаричев Денис  
Руководитель перформанс-маркетинга  
приказов «ВТБ Мои Инвестиции»  
Банк ВТБ (ПАО)  
Пресненская набережная, 12,  
Башня «Федерация»  
Моб: +7 (928) 705-20-62  
[lazarichev@vtb.ru](mailto:lazarichev@vtb.ru)



От: **Аракелян Тигран Вигенович** <[Tigran.Arakelyan@burgerking.ru](mailto:Tigran.Arakelyan@burgerking.ru)>  
Date: вт, 20 июл. 2021 г. в 14:00  
Subject: Бургер Кинг // Отзыв о работе агентства Mobio  
To: Elena Agafonova <[ea@moblogroup.com](mailto:ea@moblogroup.com)>

Уважаемые коллеги,

Бургер Кинг Россия выражает благодарность агентству Mobio за эффективную работу по реализации задач компании, отмечает профессионализм, ответственность и экспертизу команды, по достоинству оценивает качество оказываемых ею услуг на протяжении всего периода сотрудничества.

Рекомендуем агентство Mobio как надежного партнера.

С уважением,  
Тигран

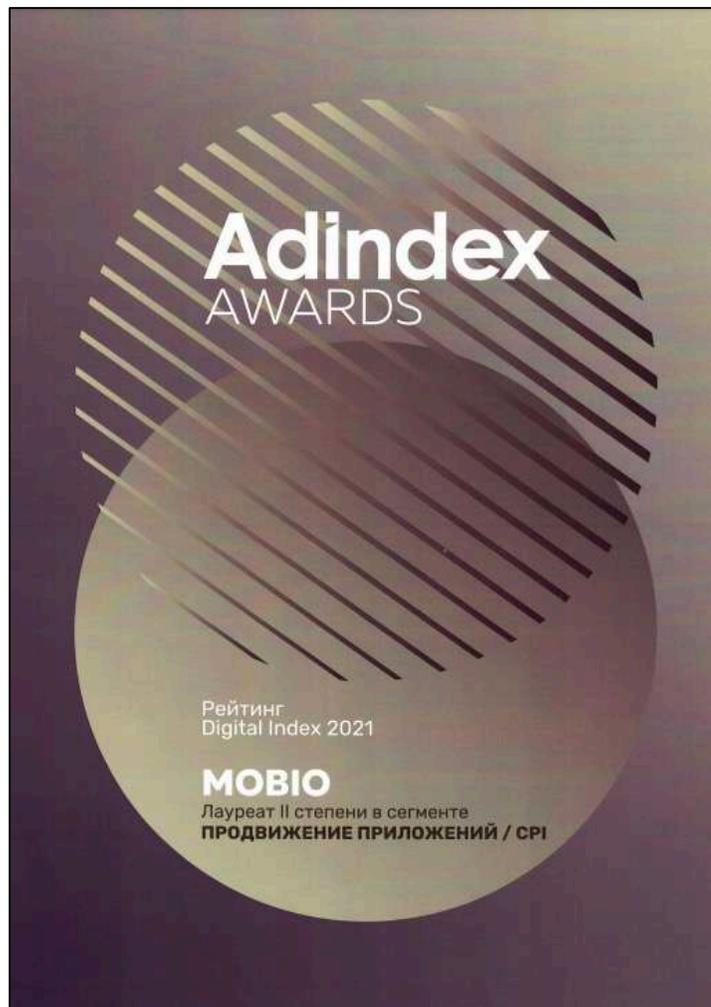


Тигран Аракелян  
Руководитель отдела медиа  
[Tigran.Arakelyan@burgerking.ru](mailto:Tigran.Arakelyan@burgerking.ru)  
Мобильный: +7 963 640 96 88

Телефон: +7 495 544-50-00  
Добавочный:  
107023 Медовый пер. д. 5, стр. 1

APP: [www.burgerking.ru/app](http://www.burgerking.ru/app)  
Web: [www.burgerking.ru](http://www.burgerking.ru)

# НАГРАДЫ



---

*Mobio*

# ОТЧЕТНОСТЬ

---

ФОРМАТЫ ОТЧЕТНОСТИ ДЛЯ ПОСТОЯННЫХ КЛИЕНТОВ

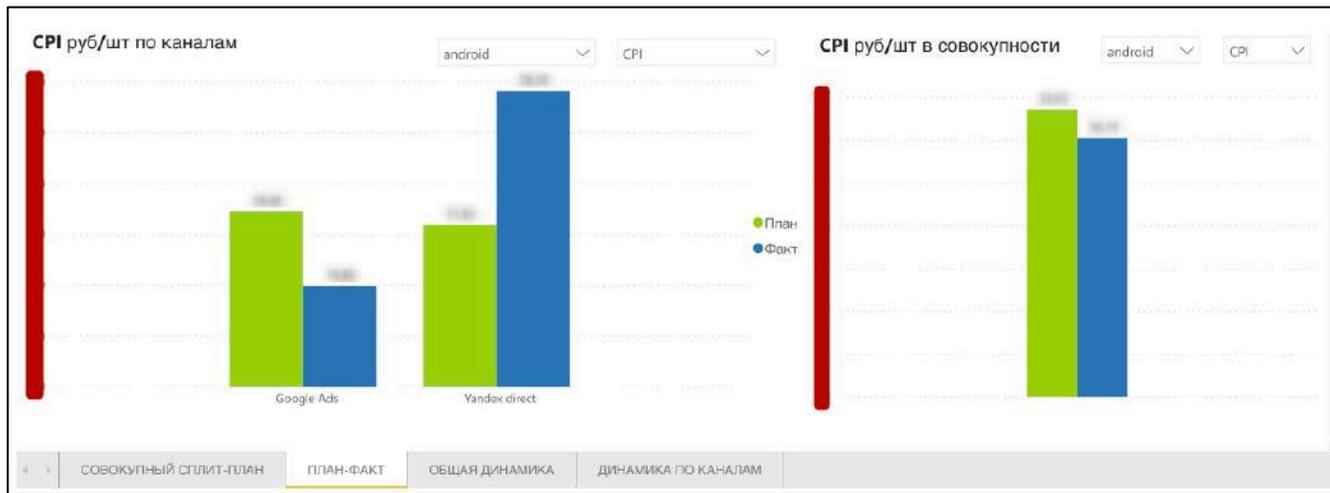
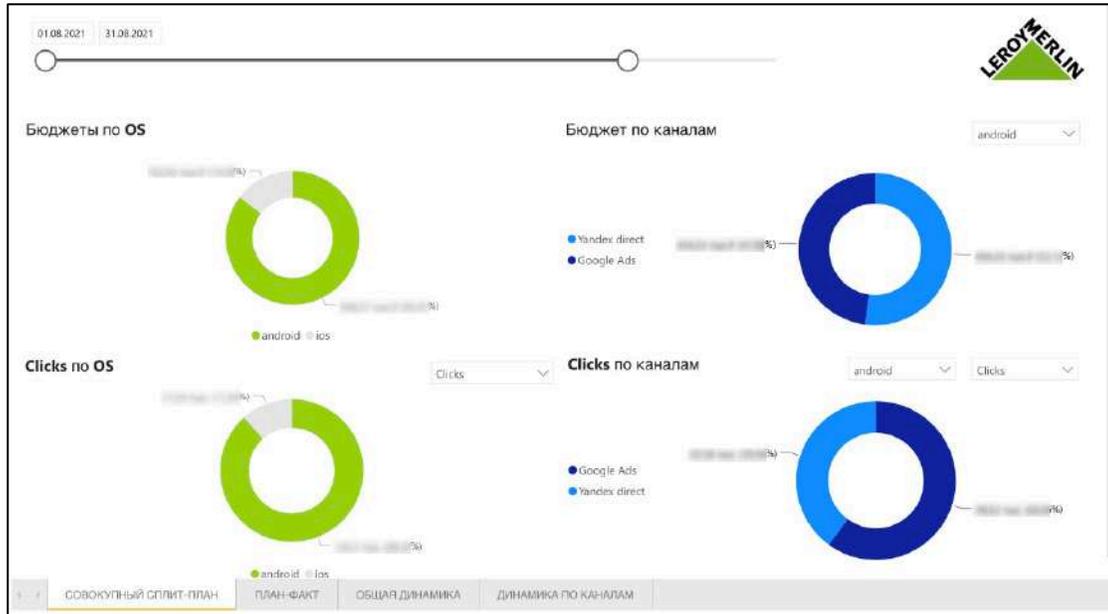
---

# ФОРМАТ ОТЧЕТНОСТИ ДЛЯ ПОСТОЯННЫХ КЛИЕНТОВ

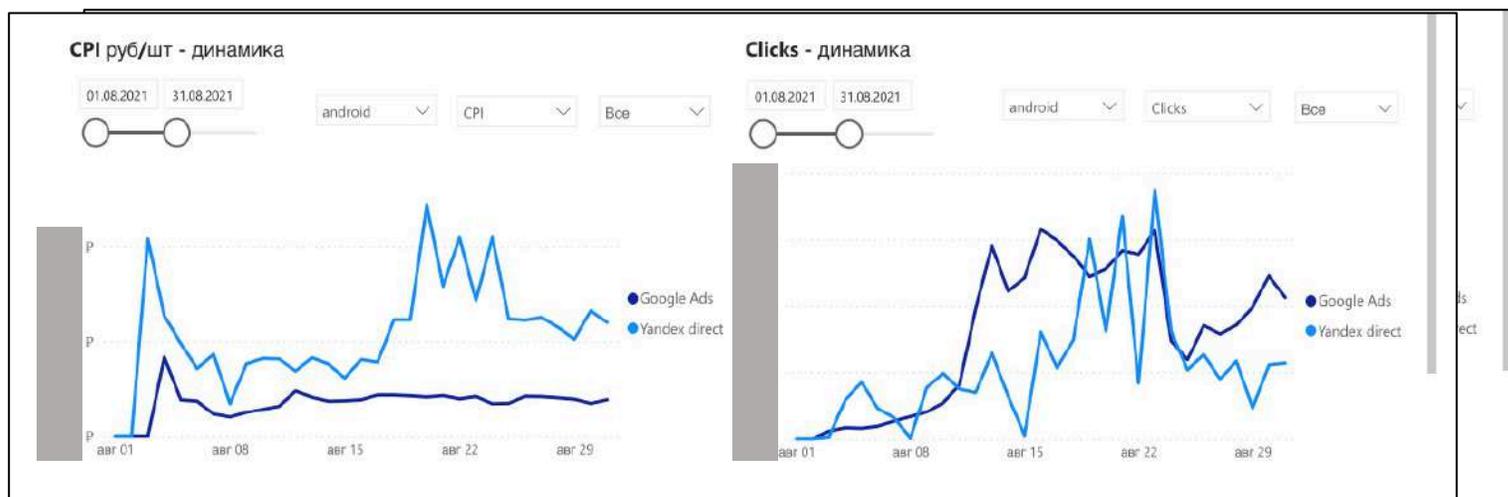
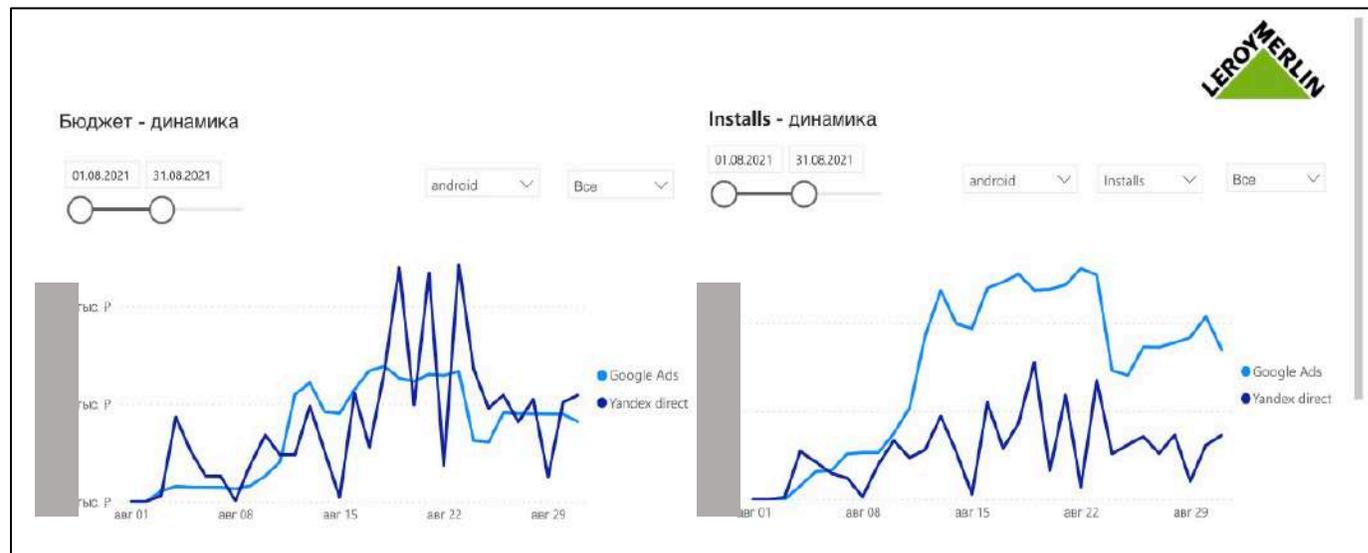


\*Специальная разработка для Mobio, заточенная для анализа и отчетности рекламных кампаний Клиентов в App Performance. Для WEB еще не тестировали. Доступ нашим клиентам предоставляется бесплатно.

# ФОРМАТ ОТЧЕТНОСТИ ДЛЯ ПОСТОЯННЫХ КЛИЕНТОВ



# ФОРМАТ ОТЧЕТНОСТИ ДЛЯ ПОСТОЯННЫХ КЛИЕНТОВ



---

*Mobio*

# КЕЙСЫ

---

USER ACQUISITION. REMARKETING. BRANDFORMANCE

---

# ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ В МОБИЛЬНЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ



## Задача:

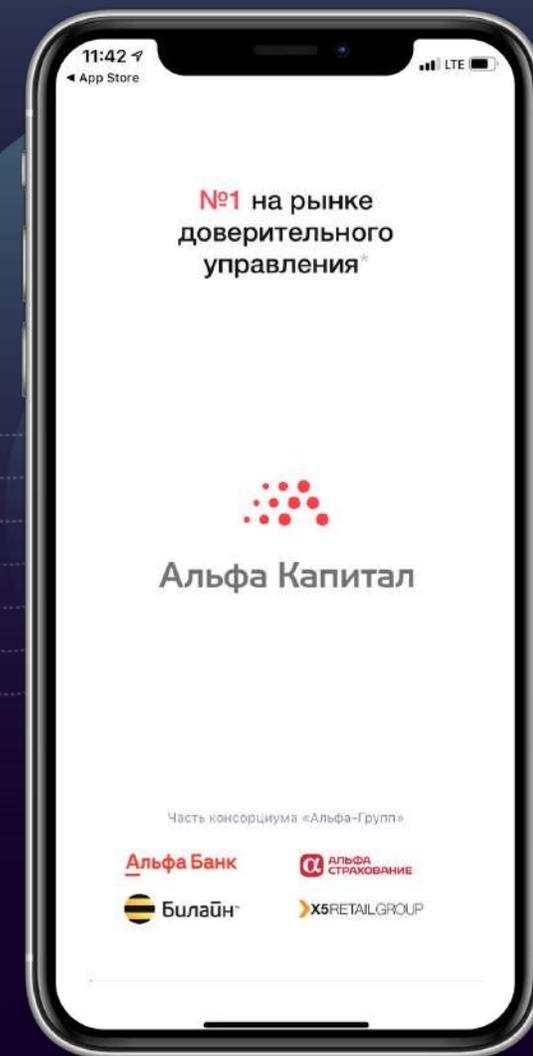
Привлечение максимально возможного количества клиентов не дороже tCAC

## Механика:

В качестве источников привлечения выбрали Google UAC, Яндекс.Дзен, Яндекс.Директ, Facebook ads, myTarget, Вконтакте и проверенные in-app каналы, для увеличения числа пополнений настроили продуктовый фид и использовали динамический ремаркетинг.

## Результаты:

Привлекли более 1 000 000 пользователей в мобильное приложение. Стоимость клиента ниже плановой на 20%. Средний чек вырос на 50% в сравнении YoY.



# ПРИВЛЕЧЕНИЕ АКТИВНЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ В ПРИЛОЖЕНИЕ ЧЕСТНЫЙ ЗНАК



## Задача:

Увеличить число пользователей которые корректно используют DataMatrix код.

Прежде чем пользователь скачает приложение необходимо было рассказать как правильно пользоваться DataMatrix кодом и для чего он необходим

## Механика:

**Яндекс.Дзен стал основным источником трафика**, механика которого позволяла обучить пользователя правильной модели поведения перед тем, как устанавливать приложение. **Порядок действий:**

1. Выявили наиболее конверсионный для нас формат - обучение использованию мобильным приложением и описание системы и ее преимуществ
2. Стали активно экспериментировать с визуальной составляющей статей и заголовками, подбирая наиболее конверсионные

## Результаты:

- Люди стали понимать, зачем им нужно данное приложение и код DataMatrix;
- Статьи имеют хороший медийный и информативный эффект с отложенной конверсией;



# РАССКАЗАТЬ О ПРОДУКТАХ БАНКА И ПРИВЛЕЧЬ НОВЫХ КЛИЕНТОВ

Mobio



## Задача:

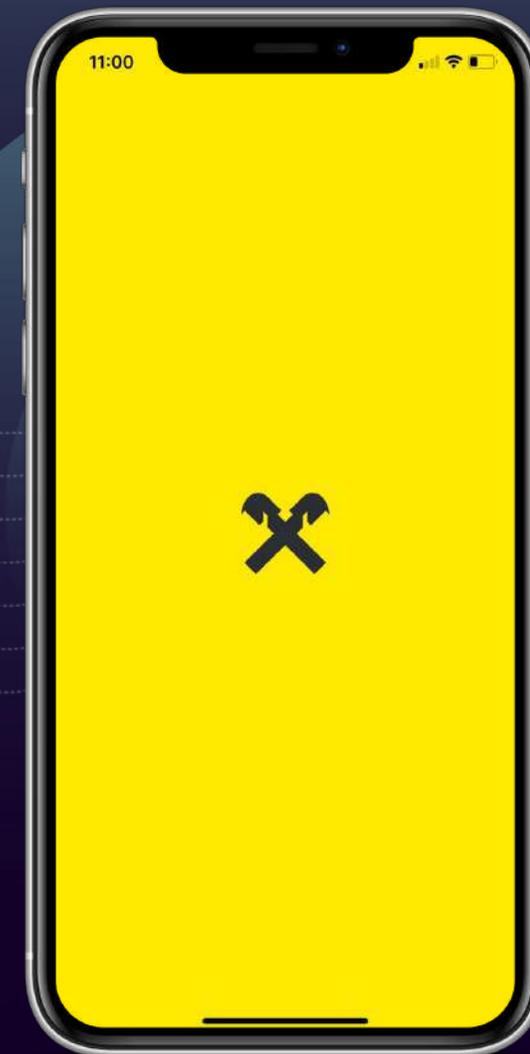
Рассказать с помощью контента о сложных продуктах банка и их преимуществах, с целью увеличения числа клиентов.

## Механика:

В качестве решения использовали контентную площадку Яндекс.Дзен, на которой размещали партнерский материал, и продвигали по интересам. Копирайтер готовил по 3 статьи каждые 2 недели, для различных продуктов.

## Результаты:

Рассказав пользователям о преимуществах продуктов, смогли снизить CPL и увеличить количество заявок. Так как пользователи знакомились с продуктами до входа в приложение, конверсия в заявки была выше в два раза.



# НОВЫЕ ПОЛЬЗОВАТЕЛИ И ЗАКАЗЫ В ПРИЛОЖЕНИИ AVIASALES



## Задача:

привлечение целевых пользователей, достижение KPI по покупке билетов через мобильное приложение

## Механика:

Основными каналами выступили MyTarget, Facebook ads и Getloyal DSP. С помощью динамического ремаркетинга, настроенного фида привлекали пользователей и показывали им нужные направления

## Результаты:

+1 250 000 привлеченных пользователей. CPO ниже планового в два раза за счет удачного ремаркетинга.



# ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ В МОБИЛЬНЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ

## OZON

### Задача:

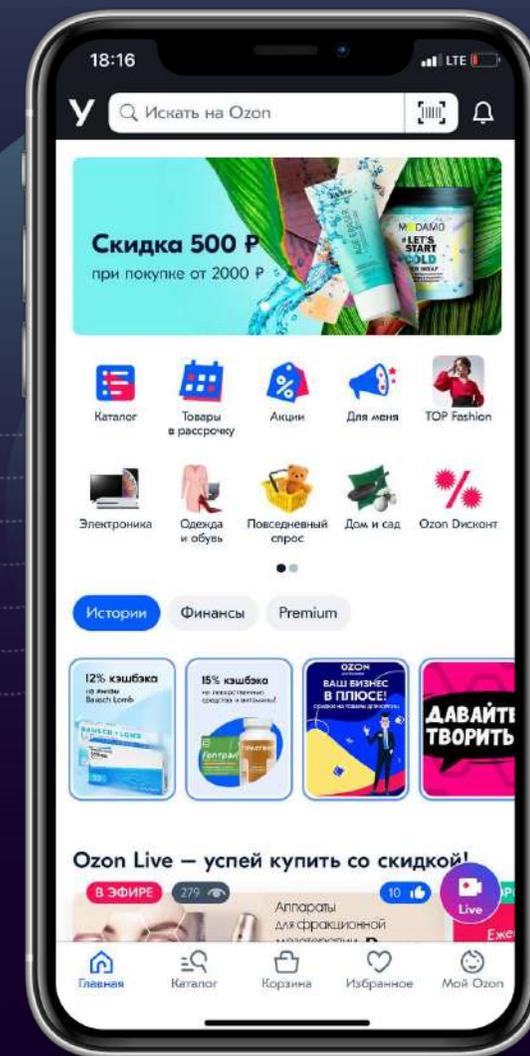
Привлечение максимально возможного количества покупателей и увеличение числа покупок

### Механика:

В качестве источников привлечения выбрали Facebook ads, myTarget и проверенные in-app каналы, для увеличения числа покупок настроили продуктовый фид и использовали динамический ремаркетинг.

### Результаты:

Привлекли более полумиллиона пользователей в мобильное приложение со средней конверсией в покупки более 10%, число покупок на пользователя выросло на 15%



# УВЕЛИЧЕНИЕ ЧИСЛА ПОКУПАТЕЛЕЙ И РЕВЕНЬЮ ПРИ СОХРАНЕНИИ ПОКАЗАТЕЛЯ ROI

Mobio

AliExpress

## Задача:

Привлечь покупателей в мобильное приложение и увеличить выручку в несколько раз при сохранении показателя ROI

## Механика:

В качестве решение использовали динамический ретаргетинг на платформе MyTarget совместно с инвентарем внутренней платформы Getloyal. Показывали категории товаров, а также корзины покупателей по товарному фиду в режиме реального времени

## Результаты:

Более 300 тыс пользователей ежедневно возвращались в мобильное приложение за покупками, что позволило увеличить ежемесячную выручку в четыре раза и при этом сохранить показатель ROI



# ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ В ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН



## Задача:

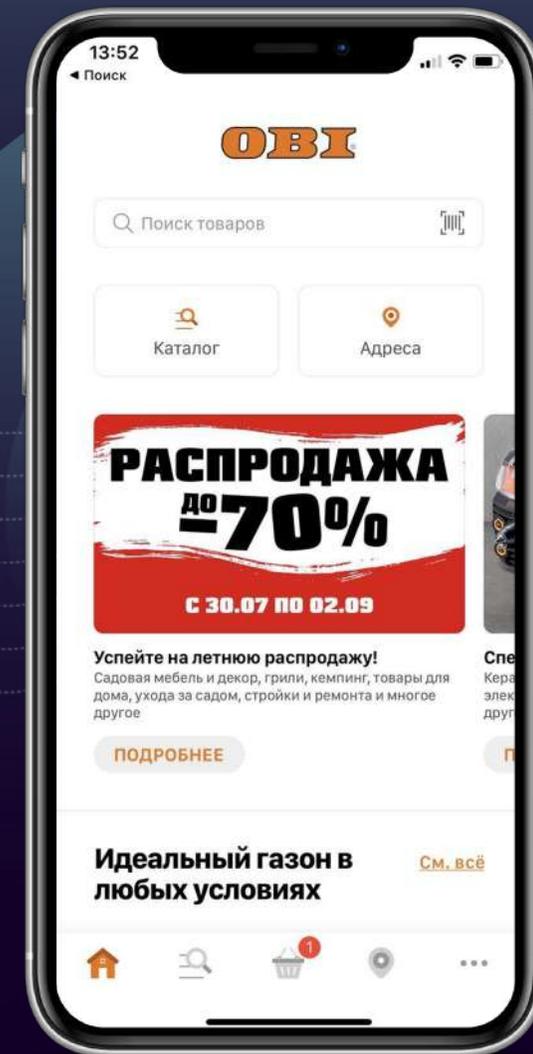
Анонсировать выход нового приложения OBI.  
Поиск эффективных каналов и формирование бенчмарков по CPO. Масштабирование результатов при сохранении рабочего DPP.

## Механика:

Перед запуском рекламной кампании уделили большое внимание настройке трекинговой аналитики, прокинули все события по воронке. Подключили трафик с источников ASA, Facebook, MyTarget, Yandex.Direct и Google Ads; составили категоризацию для креативов согласно продуктовой матрицы, сегментацию аудитории, провели анализ ключевых запросов для составления семантического ядра.

## Результаты:

Получили эталонные CPO для каждого канала. В сезонные периоды CPO удавалось снизить на 40% и повысить конверсию в покупки в два раза. Выявили наиболее успешные категории товаров, с точки зрения привлечения новых пользователей. Настроили использование deep links для повышения лояльности пользователя, запустили кампании с продуктовым фидом и динамическим ремаркетингом, что позволило снизить показатель DPP от запланированного.



# КОМПЛЕКСНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА

## O'STIN

### Задача:

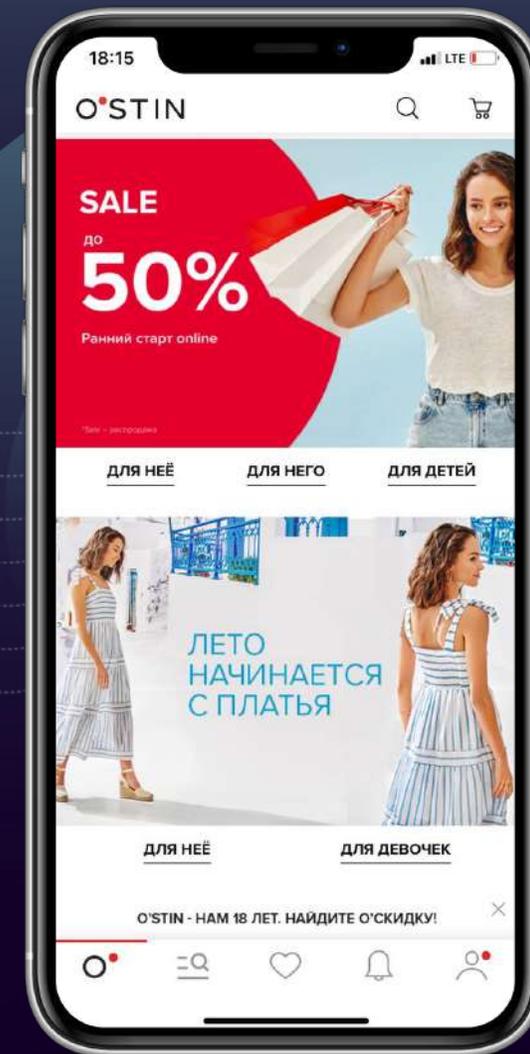
Провести ASO-мероприятия. Привлечь большое количество новых пользователей при сохранении планового показателя ДРР.

### Механика:

Провести текстовую и визуальную оптимизацию страниц приложений. Далее выстроить наиболее эффективную закупку мобильного трафика в каналах Facebook ads, Google UAC, MyTarget, Tiktok ads, Apple Search ads и Yandex.Direct. Разработка большого числа креативных концепций в соответствии с сезонностью товаров и акций.

### Результаты:

Привлекли более полумиллиона пользователей в мобильное приложение стоимостью ниже в 2.5 раза от плановой и последующим снижением показателя ДРР в 2 раза от планового.



# ПРИВЛЕЧЕНИЕ НОВЫХ КЛИЕНТОВ ДЛЯ СЕРВИСА TUTU.RU



## Задача:

Максимизация привлечения новых пользователей в приложение и увеличение числа покупок

## Механика:

Были задействованы следующие каналы: Google UAC, Facebook ads, MyTarget, Programmatic, In-app. Формируя различные креативные решения, привлекали пользователей в основных каналах. Далее повышали число покупок, используя инструмент Getloyal и фиды клиента, показывая выбираемые пользователем направления с помощью динамического ремаркетинга

## Результаты:

+1 000 000 привлеченных пользователей. Повысили конверсию в покупку на 20%, увеличив число продаж. Развитие новых направлений клиента



# УВЕЛИЧЕНИЕ ЧИСЛА КЛИЕНТОВ В МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЯХ



## Задача:

Привлечение новых клиентов и снижение стоимости клиента

## Механика:

Были проанализированы УПТ сервиса, далее сформировали сегменты под каждый из УТП и креативное решение. Настроили группы объявлений в каналах Facebook ads, MyTarget. Выявили рабочие связки и масштабировали результат

## Результаты:

+250 000 привлеченных пользователей. За счет рабочих связок удалось снизить стоимость клиента на 15%



---

*Mobio*

**MOBIO.AGENCY**

---

**ЕЩЕ БОЛЬШЕ КЕЙСОВ НА САЙТЕ**

---



*Mobio*

**Спасибо за внимание!**