



Автоматизация рекламных кампаний

Юрий Иванов, Joom

Содержание

01

Коротко о Joomla

02

Модель окупаемости

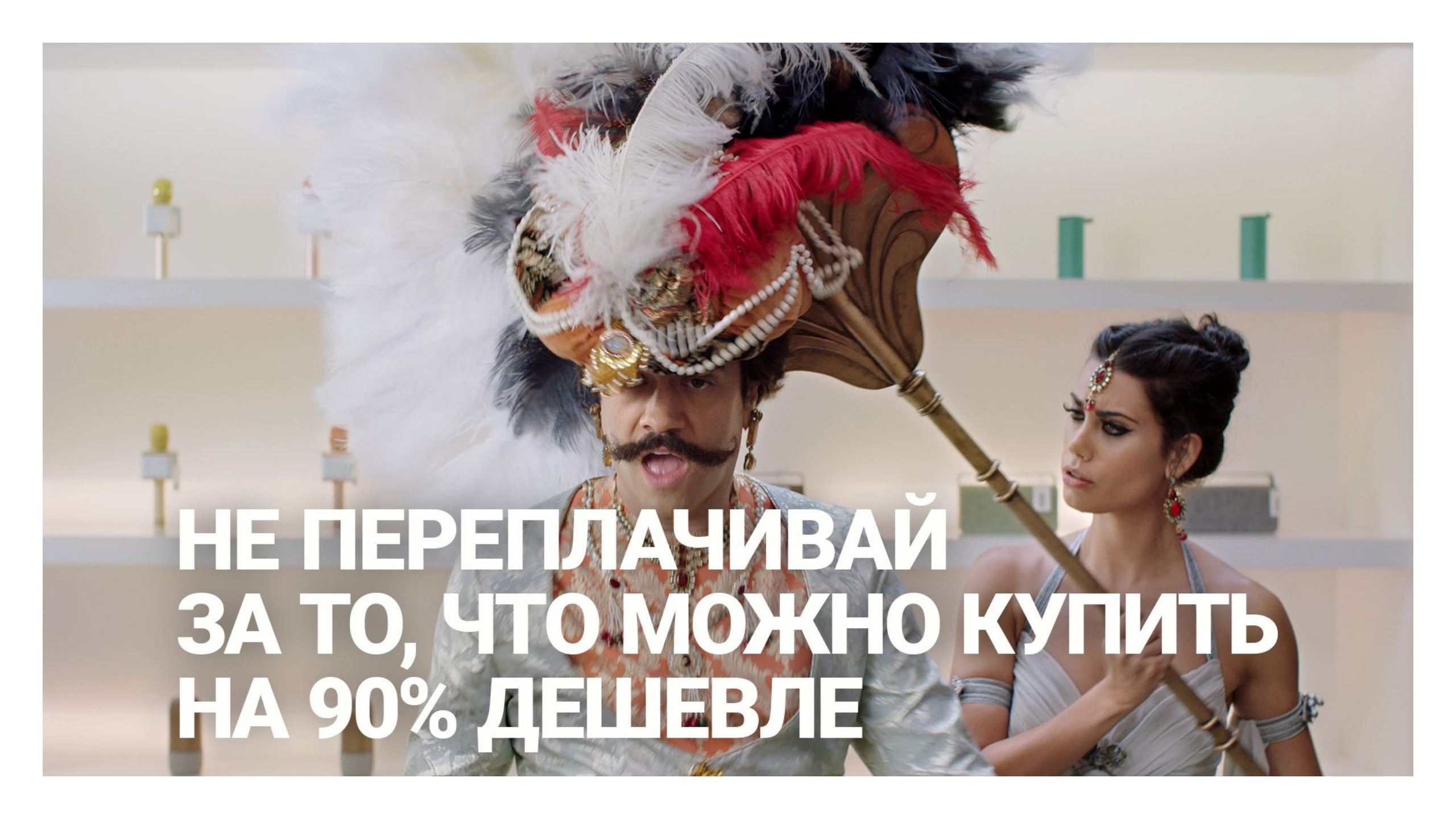
03

Работа с рекламой в
Facebook

04

Работа с рекламой в
Adwords

01 Κορτοκκο ο Joom

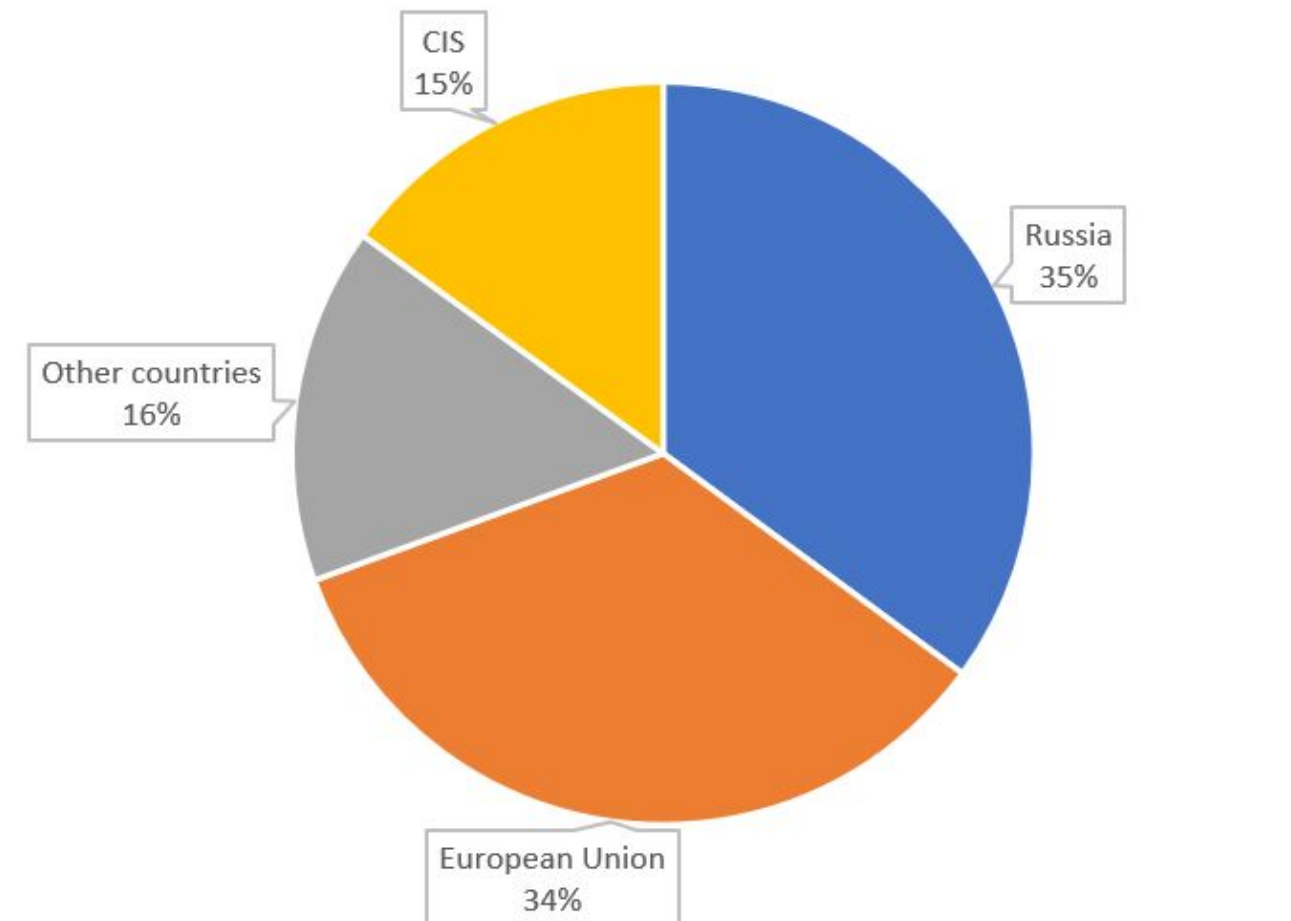
A man with a large, ornate feathered mask (white, red, and black feathers) and a mustache is looking towards the camera with a surprised expression. He is wearing a silver and orange patterned garment. To his right, a woman in a white dress with a gold headpiece and red earrings is looking at him. She is holding a large, ornate fan with a wooden handle. The background is a simple, brightly lit room with shelves and green containers.

**НЕ ПЕРЕПЛАЧИВАЙ
ЗА ТО, ЧТО МОЖНО КУПИТЬ
НА 90% ДЕШЕВЛЕ**

Десятки стран и языков

Языки распространены не только в России, но и в Европе, СНГ, США и других странах.

Инсталлы по странам (2018'9)



Эффективная закупка трафика



- **В Facebook и Adwords покупаем сами**
- **Работаем с партнерами на других источниках по модели разделения прибыли**

02 Модель окупаемости

$$\mathbf{CPI = LTV}$$

Привлекаемый трафик должен окупаться

CPI – cost per install

LTV – life time value

**LTV пропорционален доходу
от пользователя за первую неделю
после установки приложения**

Joorn платит за трафик пропорционально доходу за первую неделю

Коэффициенты меняются в зависимости от страны

03 Работа с рекламой в Facebook

- **Формат Dynamic Product Ads (DPA)**
- **Карусель товаров с персональной подборкой**
- **В приложение встроен Facebook SDK**
- **Deer links - пользователь попадает на страницу товара после установки**

Более 100 одновременно запущенных кампаний Dynamic Product Ads

Сегментация по стране, платформе, полу, аудитории

Ежедневно принимаются решения по всем активным кампаниям

Изменяется бюджет кампании на +/-10%

Активны и регулярно обновляются кампании для всех сегментов аудитории

Даже успешная кампания не живет дольше 4-х недель

Более 4 млн товаров в каталоге

Нужно показывать только товары с хорошей конверсией

Товары сгруппированы по различным факторам

Продажи в приложении, клики в рекламе, качество
по оценке пользователей, ROI товара

Регулярное обновление статистики по всем товарам

Раз в день полное обновление и раз в час частичное
обновление статистики

04 Работа с рекламой в **Adwords**

- **Формат Universal App Campaign (UAC)**
- **Передача конверсий через Adjust**
- **Deep links не работают**
- **Создание креативов вручную (5 размеров)**
- **Автоматизировали локализацию**

Раз в 2 дня принимаются решения по всем активным кампаниям

Изменяется бюджет кампании на +/-10%

**Рекламой в Joomla занимается
команда из 5 человек**



Спасибо за

внимание!

Юрий Иванов, Joom/СМО

e-mail: yuri.ivanov@joom.com