

소개

당사는 미국 안드로이드 시장에서 Golf King 앱의 이탈 유저를 재유입시키기 위해 RisingWings와 협력했습니다.

RisingWings는 전 세계 수억 명의 유저들이 즐기는 멀티플레이어 시뮬레이션 게임을 개발하는 한국의 게임사이며,

Golf King은 커스터마이징 가능한 캐릭터와 클럽, 코스, 주간 리그를 갖춘 실시간 1대1 골프 대전 게임입니다.

캠페인 목표



캠페인의 목표는 이탈한 사용자를 앱으로 다시 유도하여, 기존 결제자(Payers)에게는 새로운 인앱 결제를, 비결제자(Non-payers)에게는 첫 인앱 결제를 발생시키는 것이었으며, D30 ROAS를 KPI로 설정했습니다.

한눈에 보는 결과



35%

3개월 내 D30 ROAS 증가율



27%

3개월 차 D30 고유 구매 비용 감소율



16%

3개월 차 유료 사용자당 평균 구매 횟수 증가율

Persona.ly는 캠페인이 원활하게 운영되도록 해주는 놀라운 파트너입니다. 이 팀은 신뢰할 수 있으며, 우리의 목표 달성에 진심으로 전념하고, 게임의 니즈를 깊이 이해해 그에 맞춘 스마트하고 성과 중심의 전략을 구축합니다.

우리는 결과에서 꾸준한 향상을 확인했으며, Persona.ly는 기술적 문제와 예산 문제를 모두 해결하면서 우리의 우선순위를 최우선으로 고려해 주었습니다. 이러한 역량 덕분에 항상 믿고 의지할 수 있는 파트너가 되었고, 앞으로도 함께 협력하며 더 큰 가치를 창출할 새로운 방법을 모색하길 기대합니다.

황이슬 (Yee Seul Hwang) – RisingWings UA 팀 리더



프로그램매틱 리인게이지먼트 프로세스

협업 초기에 클라이언트로부터 받은 퍼스트 파티 데이터와 당사의 독자적인 **Live Audiences** 기능(클라이언트에게 무료로 제공되는 오디언스 세분화 엔진)을 활용해 두 개의 오디언스 세그먼트를 생성했습니다.

- **Payers:** 과거에 인앱 결제를 했지만 앱 사용을 중단한 사용자
- **Non-payers (NPU):** 과거에 Golf King을 플레이했으나 인앱 결제를 하지 않고 이후 이탈한 사용자

퍼스트 파티 데이터에 접근함으로써 사용자들의 구매 의도에 기반한 세그먼트를 생성할 수 있었고, 이를 통해 두 오디언스 모두에서 더 나은 성과를 이끌어내기 위해 타겟팅 전략을 정교화할 수 있었습니다.

게임 분야에서의 풍부한 경험을 바탕으로, 캠페인 시작 첫 달에 고객의 ROAS 기반 KPI를 달성하고 초과할 수 있었습니다. 캠페인 진행 중, 어떤 사용자가 재참여(앱 재설치 또는 재오픈) 및 인앱 결제를 할 가능성이 높은지에 대한 긍정적인 신호를 더 많이 확보하면서 학습이 진전되었고, ML 기반 입찰 알고리즘이 해당 오디언스 세그먼트를 더욱 정밀하게 타겟팅할 수 있었습니다.

New Churned: Payment 30D, Not Active 7D

Users that	Event type	Days
Didn't have	App open	In the last 7
AND		
Didn't have	Install	In the last 60
AND		
Had	Purchase	In the last 30

Total Audience size = 62533 (10.3%)

Update

Persona.ly's **Dynamic Audiences** feature in action

당사의 프로그램매틱 ML 기반 DSP는 티어-1 애드 익스체인지와 독점적으로 연동되어 있으며, 초당 400만 건 이상의 광고 요청을 처리합니다. 이를 통해 입찰 알고리즘이 캠페인을 최적화할 수 있는 데이터를 신속하게 수집하고, 대규모로 고품질 트래픽을 유입할 수 있습니다.

인앱 결제 의도가 가장 높은 핵심 오디언스 세그먼트에 전략적으로 예산을 배분함으로써, 캠페인의 성과를 지속적으로 최적화하고 개선할 수 있었습니다.

D30 ROAS의 꾸준한 성장, D30 고유 구매 비용 감소, 그리고 유료 사용자당 평균 구매 횟수 증가는 당사의 세분화 및 최적화 전략의 효과를 입증했습니다. 이러한 성공은 확장 가능한 성과를 제공할 수 있는 우리의 역량에 대한 신뢰를 빠르게 구축했으며, RisingWings와의 지속적인 협업으로 이어졌습니다.

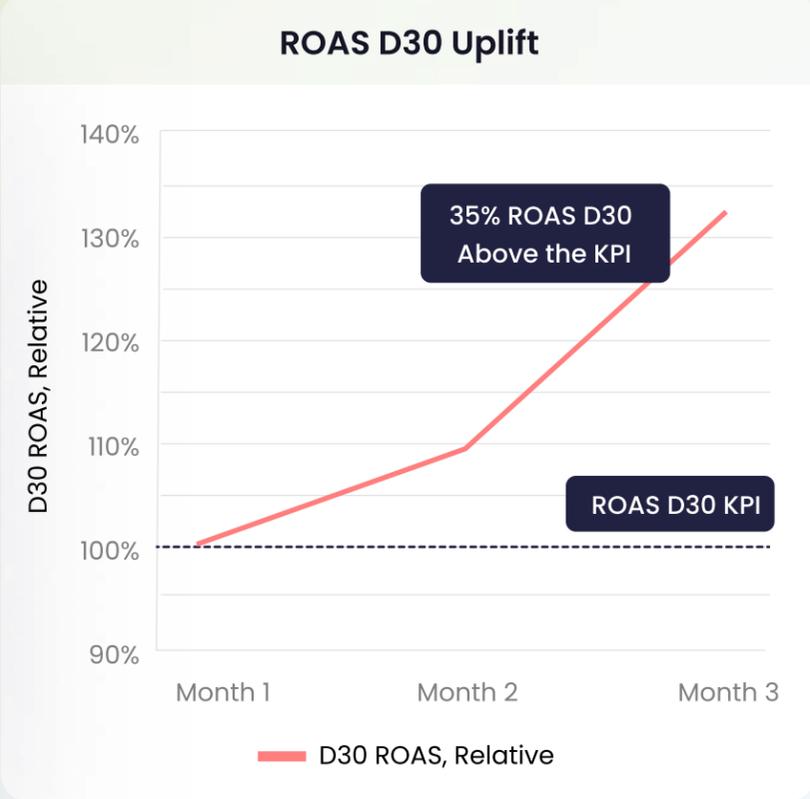


캠페인 결과

D30 ROAS 성장 추이

RisingWings와의 캠페인 초기부터 빠르게 D30 ROAS KPI를 달성하고 초과할 수 있었습니다. 학습이 진행됨에 따라, 당사의 프로그래매틱 입찰 알고리즘은 재참여 및 인앱 결제를 할 사용자(Payers 및 Non-payers 세그먼트 모두)와 그렇지 않은 사용자를 효과적으로 구분할 수 있게 되었습니다.

캠페인 최적화를 지속한 결과, 3개월 차에는 KPI 대비 35% 높은 성과를 달성했습니다.



고유 구매 비용 감소 및 유료 사용자당 평균 구매 횟수 증가

두 세그먼트에서 인앱 결제 의도가 높은 사용자를 식별하자(결제자 세그먼트의 고유 재구매 및 비결제자 세그먼트의 첫 결제 (FTD), 고유 구매 비용이 감소하기 시작했습니다.

ROAS 기반 KPI에 맞춰 최적화함으로써, 당사의 프로그래매틱 입찰 알고리즘은 증가하는 데이터셋을 활용해 다회 구매 가능성이 높은 사용자 그룹을 타겟팅할 수 있었고, 그 결과 유료 사용자당 평균 구매 횟수가 증가했습니다.

가장 핵심적인 오디언스 그룹을 대상으로 캠페인을 지속적으로 최적화한 결과, 3개월 차에 다음과 같은 성과를 달성했습니다:

- 유료 사용자당 평균 구매 횟수 16% 증가
- 고유 구매 비용(재구매 및 첫 결제 포함) 27% 감소

D30 Unique Purchase Cost and Average Number of Purchases per Paying User

Month	D30 Unique Purchase Cost, %	Average number of purchases per paying user (cohorted)
Month 1	100%	100%
Month 2	~90%	~110%
Month 3	~75%	116%



RisingWings 소개

2011년에 설립된 RisingWings는 접근성과 경쟁성을 갖춘 게임플레이로 잘 알려진 선도적인 모바일 게임 개발사로 자리매김했습니다. Golf King, Castle Craft, Archery King, Bowling King과 같은 히트작을 꾸준히 출시했으며, 전 세계적으로 수억 명의 유저를 확보하였으며 여러 타이틀이 글로벌 차트 상위권에 계속해서 랭크되고 있습니다.

우리는 RisingWings와 같은 혁신적인 한국 게임 선도 기업과 협력하게 되어 매우 기쁩니다. 당사의 안드로이드 및 iOS 리인게이지먼트 솔루션을 통해 LTV를 향상시켜 그들의 목표를 뛰어넘을 수 있도록 지원하고 있습니다.

RisingWings와의 협업은 진정한 즐거움이었습니다. 그들은 데이터 기반 전략과 머신러닝 기반 타겟팅을 적극 수용하며, 상호 성공을 이끄는 귀중한 인사이트를 꾸준히 공유해주고 있습니다.

Rachel Seo – Persona.ly 코리아 사업개발 이사



Persona.ly 소개

Persona.ly는 독자적인 머신러닝 알고리즘과 강력한 퍼스트 파티 데이터 관리 플랫폼을 기반으로, 모바일 유저 확보 및 리타겟팅을 전문으로 하는 데이터 중심의 제품 회사입니다.

우리는 King, Tencent, Papaya, NextNinja, Tilting Point, Nexon 등 주요 모바일 기업들이 참여 및 전환 가능성이 가장 높은 사용자를 정확히 예측하여 성장 목표를 달성하고 초과 달성할 수 있도록 지원합니다. 당사의 머신러닝 모델은 예측된 LTV를 기반으로 고가치 사용자를 타겟팅하도록 최적화되어 있어, 강력한 ROAS와 장기적인 사용자 품질을 제공합니다.

당사의 인하우스 프로그래매틱 DSP는 글로벌 최상위 애드 익스체인지 및 OEM과 직접 연동되어 있으며, 전 세계적으로 초당 400만 건 이상의 광고 요청을 처리합니다.

실시간 예측 분석과 프로그래매틱의 대규모 확장성을 결합하여, 파트너들이 더 스마트한 성장, 더 높은 LTV, 그리고 측정 가능한 점진적 성과를 달성할 수 있도록 지원합니다.

