



はじめに

Neowizと提携し、米国のiOSでカジュアルシミュレーションゲーム「Cats&Soup」の離脱ユーザーに対してリターゲティングキャンペーンを実施しました。Cats&Soupは世界8,000万ダウンロードを突破し、192カ国で提供されているトップグロッシングゲームです。魅力的なビジュアルと癒しのゲームプレイで、熱心なグローバルプレイヤーベースを築いています。

キャンペーン目標



キャンペーンの主な目的は、Cats&Soupの休眠プレイヤーを再エンゲージし、ゲームに復帰させて追加のアプリ内課金を促すことでした。キャンペーンの成果測定にはROASベースのKPIが設定されました。最大の課題は、オーディエンス内で購買意欲の最も高いセグメントを特定し、的確にリーチすることでした。

成果サマリー



20%

第1週でROAS D0がKPIを20%上回る



>100%

第1週から100%以上のキャンペーン回収を達成



2.8x

第16週までにキャンペーンを2.8倍にスケールアップ

「Persona.lyは、高価値ユーザーの特定とリターゲティングにおいて強力な初期最適化能力を実証し、Cats & Soupリターゲティングキャンペーンの初期段階でSKAN ROASが200%を超える成果を達成しました。4ヶ月以上の長期運用においても、リエンゲージメントCPAは安定したままであり、既存ユーザーのリエンゲージメントを効果的に推進しました。コアユーザーベースへの継続的なターゲティングが可能だったため、今後のさらなるコラボレーションを期待しています。」

Park Yeong-ju、Neowiz マーケティングPM



プログラマティック リターゲティングプロセス

キャンペーン開始当初から、独自のLive Audiencesセグメンテーションエンジンを通じてファーストパーティデータを活用し、休眠した課金ユーザー—アプリ内課金の実績があるものの一定期間非アクティブとなったCats&Soupユーザー—のセグメントを構築しました。非アクティブ期間のウィンドウを意図的に短く設定したのは、休眠から数日以内のユーザーは購買意欲が高く保たれており、長期休眠ユーザーと比べて再エンゲージメントへの反応率が大幅に高いためです。

Live Audiencesエンジンは追加費用なしでクライアントに提供され、プログラマティックDSPとシームレスに統合されています。これにより、リアルタイムでオーディエンスを更新し、キャンペーン開始直後からデータドリブなインサイトを獲得することができます。

数日以内にMLアルゴリズムがアプリ内課金によるコンバージョン可能性の高いオーディエンスを特定するのに十分なデータが蓄積されました。このアプローチにより、ROASベースのKPIを20%上回り、キャンペーン第1週にD7での費用回収を達成しました。

ファーストパーティデータとプラットフォームの行動シグナルを組み合わせることで、キャンペーン予算全体を最初から最高価値のオーディエンスに集中させ、ターゲティング戦略を洗練させながら全体的なパフォーマンスを向上させることができました。

キャンペーン第1週からMLドリブの入札がこのセグメントからのポジティブシグナルを蓄積し始めました。学習が進むにつれて、MLモデルはアプリの再起動と追加購入の可能性が最も高いオーディエンスセグメントの理解を深め、個別のオークションごとにより精度の高い入札が可能になりました。

プログラマティックDSPの最新機能強化を活用し、複数のオーディエンスシグナルを統合フィーチャーに集約することで、カスタムMLターゲティングモデルを開発しました。これにより、高い購買意欲を持つユーザーへの精密なターゲティングと、予測エンゲージメントレベルに基づく正確な入札が可能になりました。

この機能強化により、キャンペーンをスケーリングしながらも継続的にKPIを上回り続けることが可能になりました。

リアルタイムオーディエンス更新が重要な理由

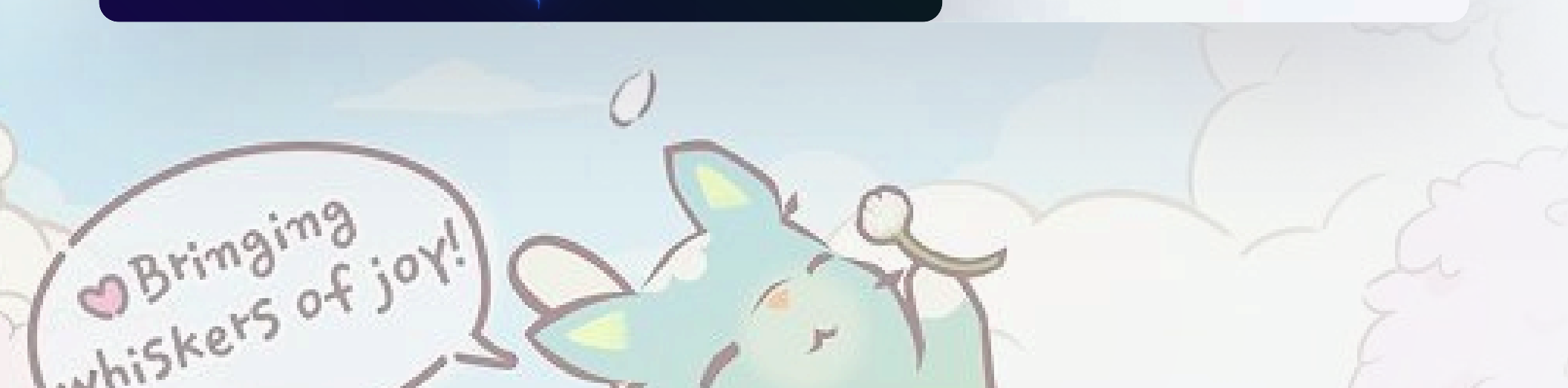
リアルタイム更新

ピーク時の購買意欲を捕捉
無駄な広告費ゼロ
即時のMLドリブ最適化

バッチ更新

ピーク時の購買意欲を逃す
広告費の無駄が増加
学習の遅延

リアルタイムのオーディエンス更新は、最適なタイミングでユーザーを追加し、再アクティベーション直後に広告配信を停止することで、購買意欲のピークを捉えながら大幅なコスト削減を実現します。



キャンペーン結果

ROASの推移

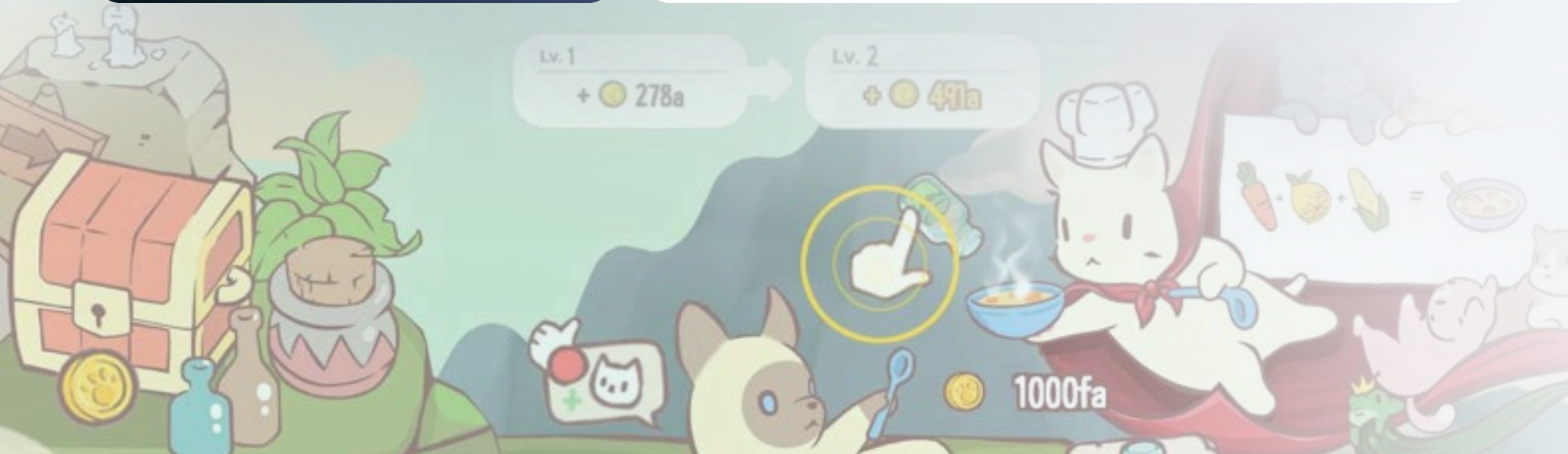
追加アプリ内課金の可能性が最も高いセグメントを優先することで、ROAS KPIを上回り、キャンペーン開始第1週にD7での費用回収を達成しました。精密なターゲティングとゲームの卓越したクオリティが相まって、Cats&Soupの力強い成長を牽引しました。

支払い意欲を既に示したユーザーを適切なタイミングで再エンゲージすることで、単発の取引にとどまらず、ゲームの収益化ループへの継続的なエンゲージメントを促進しました。



キャンペーンスケーリング

スケーリングプロセス全体を通じて、キャンペーンは一貫して高いROASを維持し、初期学習フェーズをはるかに超えてもオーディエンスと入札戦略が堅牢であることを実証しました。



Neowizについて

Neowizは1997年に設立された韓国の上場ゲームデベロッパー・パブリッシャーで、PC、コンソール、モバイルプラットフォームにまたがるポートフォリオを持ちます。韓国を代表するゲーム企業の一つとして、MMORPGからカジュアルゲームまで多彩なジャンルにわたる豊富なタイトルラインナップを誇ります。

Neowizとの協業は、パフォーマンス重視の2チームが共通の目標に向かって結束したとき何が可能かを証明するものでした。この成果を非常に誇りに思うとともに、当社のML搭載DSPが韓国のトップグロッシングモバイルタイトルで引き続き成果を上げていることを嬉しく思います。

韓国市場における当社のプレゼンスは以前にも増して強固であり、ここの開発者がワールドクラスのプログラマティックDSP機能でグローバルにスケールできるよう支援し続けることをお約束します

Rachel SEO – Persona.ly 韓国ビジネス開発ディレクター



Persona.ly について

Persona.ly は、独自の機械学習アルゴリズムと強固なファーストパーティデータ管理プラットフォームを基盤とし、モバイルユーザー獲得およびリターゲティングを専門とするデータドリブンなプロダクト企業です。

私たちは、King、Tencent、Papaya、NextNinja、Tilting Point、Nexonなどの主要なモバイル企業が、エンゲージメントおよびコンバージョンの可能性が最も高いユーザーを正確に予測し、成長目標を達成・超過できるよう支援しています。当社の機械学習モデルは、予測されたLTVに基づき高価値なユーザーをターゲティングするよう最適化されており、高いROASと長期的なユーザー品質を実現します。

自社開発のプログラマティック DSP は、トップクラスの広告取引所および OEM と直接連携されており、世界全体で毎秒 400 万件以上の広告リクエストを処理しています。

リアルタイムの予測分析とプログラマティックのスケールを組み合わせることで、当社はパートナーがよりスマートな成長、より高い LTV、そして測定可能なインクリメンタルインパクトを実現できるよう支援します。

