

## Intro

私たちは **Leniu Games** と協力し、Android向けの トップ収益MMORPG ゲーム **I9: Inferno Nine** において、離脱ユーザーの再エンゲージメント施策を実施しました。本作は、没入感のあるゲームプレイ、最先端のグラフィック、そして中世風の世界観が特徴です。

## キャンペーン目標



本キャンペーンの目的は、過去にアプリ内課金を行った離脱課金ユーザーを I9: Inferno Nine に呼び戻し、追加のアプリ内課金を促進することでした。キャンペーンの成果を測定するため、ROASベースのKPIが設定されました。

## 成果サマリー



4.8倍

ROAS D7 KPIを上回る成果



>100% 以上

D14までにキャンペーン費用を回収



30%成長

5か月目までにARPPUが

Persona.lyは、シームレスな連携と優れたパフォーマンスを提供する、非常に優秀なDSPパートナーです。同社のチームは対応が非常に迅速で、成果最適化に向けた有益なインサイトを積極的に共有してくれたことで、共に高い成果を実現することができました。

I9のリターゲティングキャンペーンにおける目覚ましい成功を受け、今後さらにPersona.lyとのパートナーシップを強化していくことを楽しみにしています。

Leniu 海外マーケティング部門

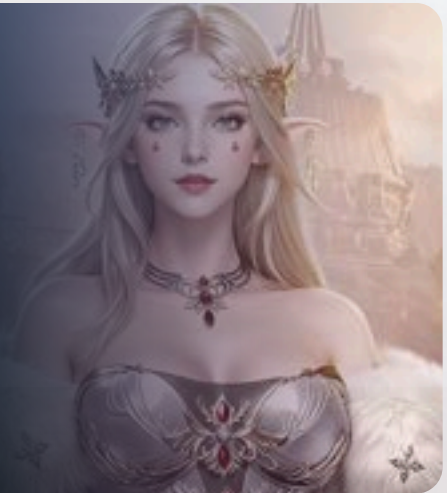


## プログラマティック・リエンゲージメントプロセス

協業開始当初、クライアントから提供されたファーストパーティデータと、追加費用なしで利用可能な当社独自のオーディエンスセグメンテーションツール「Live Audiences」を活用し、**Payers**：過去にアプリ内課金を行い、その後アプリの利用を停止したユーザーで構成されるセグメントを作成しました。

ファーストパーティデータを活用することで、ユーザーの課金履歴や課金意図に基づいたセグメントを作成でき、ターゲティング戦略を精緻化し、オーディエンス全体でより高いパフォーマンスを実現することができました。

対象オーディエンスセグメントに対する需要と競争が激しかったため、主な課題はキャンペーン予算を再エンゲージメントの可能性が最も高いユーザーに向けて配分することであり、併せてアプリ内課金を促進することでした。



ポジティブなシグナルが蓄積され、学習フェーズが進むにつれて、機械学習を活用した入札システムがこれらのオーディエンスセグメントをより高い精度でターゲティングできるようになり、キャンペーンを迅速にスケールさせることができました。

追加のアプリ内課金を行う可能性が高いユーザーで構成されるオーディエンスセグメントに対して、課金意欲の最も高いオーディエンスセグメントに予算を配分することにより、キャンペーンパフォーマンスを継続的に最適化しました。



역대급 몰입감의 3D 심리스 월드

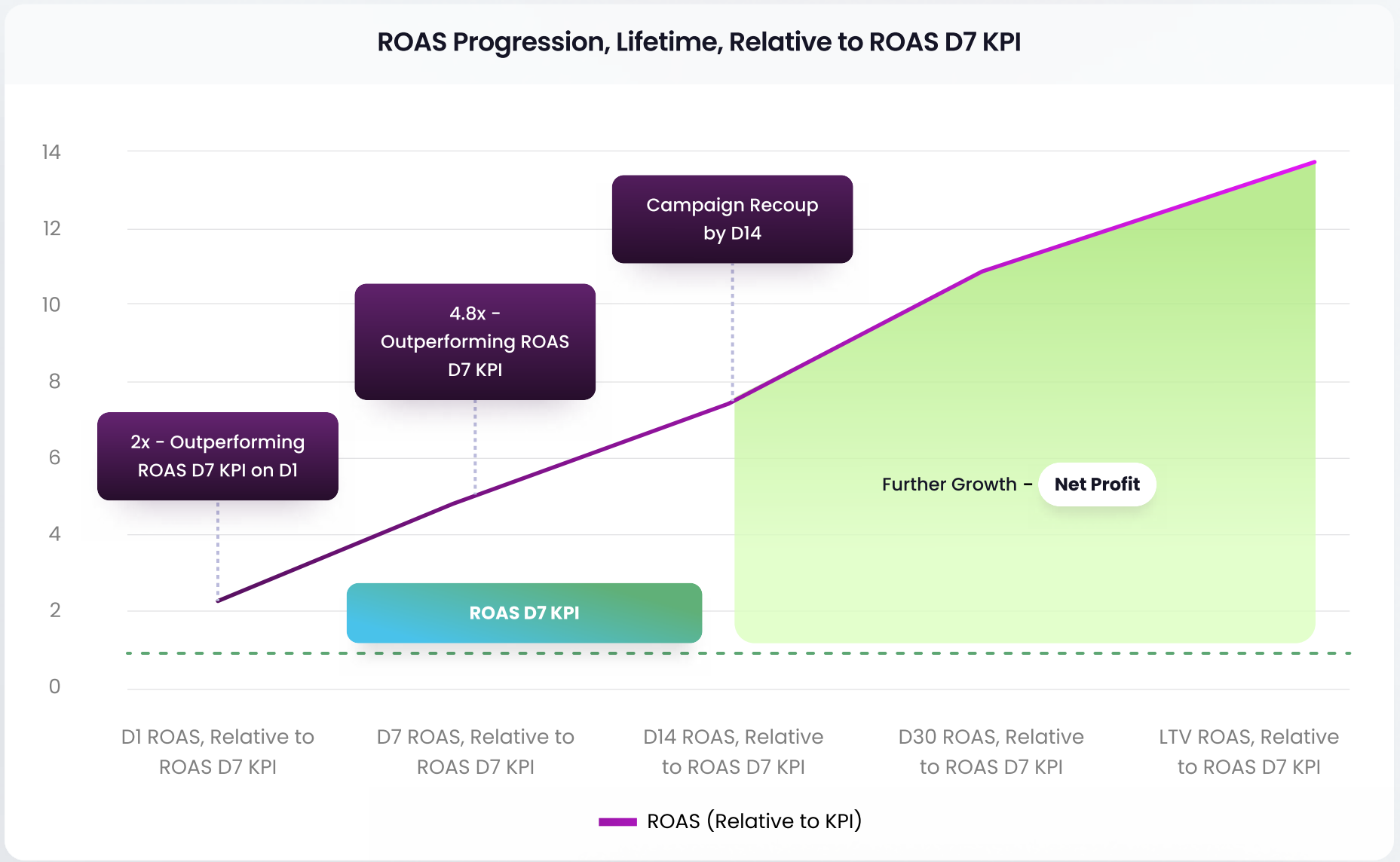
시대의 주체를 가릴 대규모 공성전

## キャンペーン結果

### ROAS 推移

ゲーム分野における深い専門知識により、私たちは Day 1 の時点で Leniu の D7 ROAS 目標を2倍の水準で早期に超過達成しました。追加のアプリ内課金を行う可能性が最も高いセグメントを優先することで、D7 ROAS KPI をほぼ5倍上回りました。

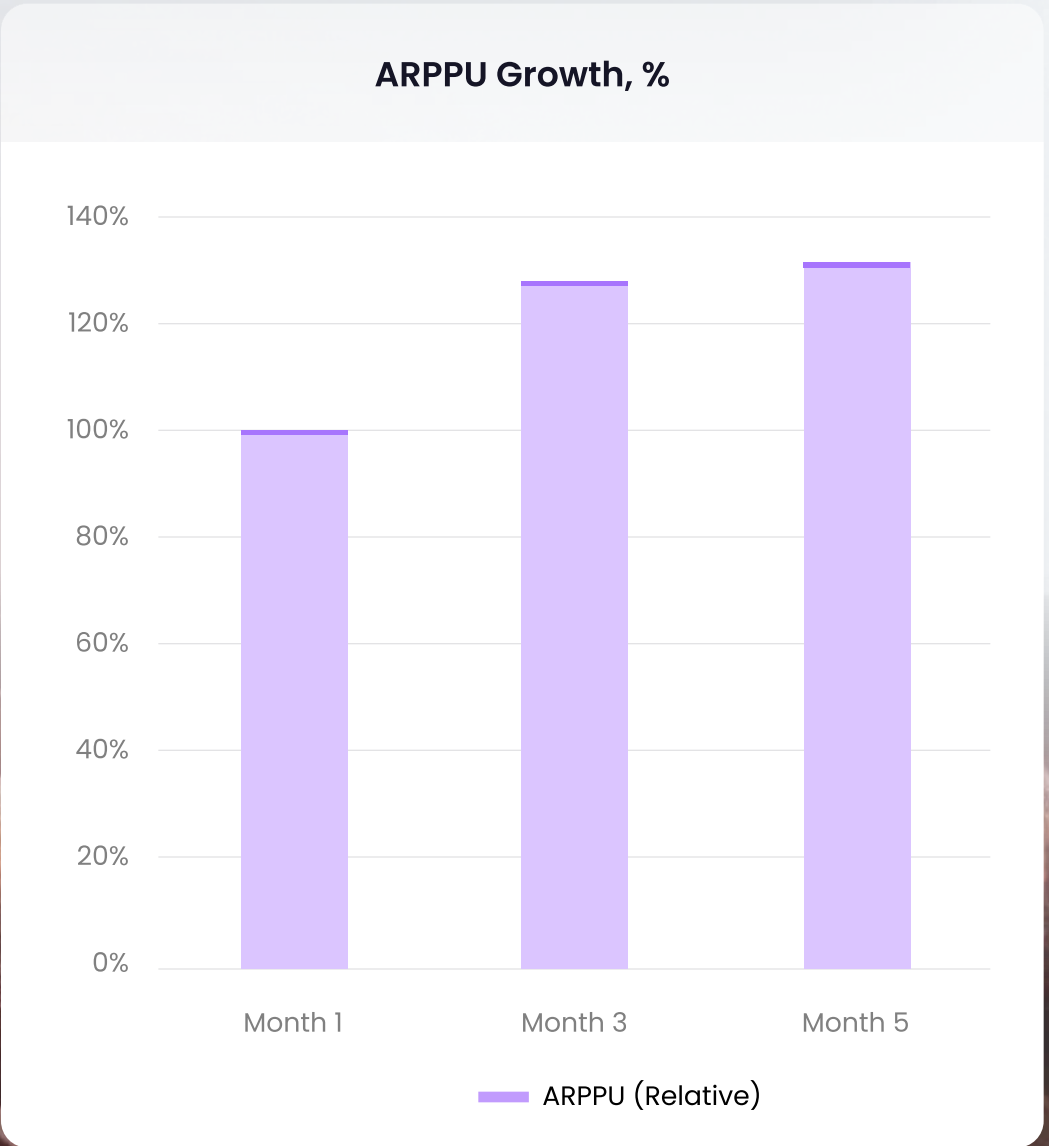
正確なターゲティングがゲームの優れた品質と組み合わせさり、I9: Inferno Nine において強力な進行を生み出し、Day 14 までにキャンペーンの完全回収を達成し、その後も改善を続けました。



### ARPPU 成長

課金意欲が最も高いユーザーに支出を集中することで、キャンペーンを継続的に改善し、着実に向上する結果を提供しました。

KPIを継続的に上回った後も、私たちはキャンペーンの最適化を続け、5か月目までに課金ユーザーあたりの平均収益（ARPPU）が30%増加しました。



## Leniu について

2015年に設立された Leniu Games は、プレミアム MMORPG タイトルを専門とする中国のハイテク系モバイルゲーム開発会社兼グローバルパブリッシャーです。主力タイトルには Divine W: Perfect Wonderland、Flame of Valhalla、Age of Ashes: Dark Nuns があり、複数のタイトルが世界的に配信され、大きな商業的成功を収めています。

Leniu Games とのキャンペーン結果に非常に満足しています。同社のチームは非常にプロフェッショナルで、深くデータドリブンであり、パフォーマンスに徹底的にフォーカスしています。

中華圏地域での拡大を続ける中で、世界クラスの機械学習搭載 DSP を市場に提供することで東西をつなぐことを誇りに思います。これにより、開発者に最先端のユーザー獲得およびリターゲティング機能を提供し、グローバルなスケールを可能にします。

Persona.ly GCR ゼネラルマネージャー Vicky Mao



## 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。

当社は、King、Tencent、Papaya、NextNinja、Tilting Point、Nexon などを含む多くの主要モバイル企業が、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できるよう支援し、成長目標の達成および超過を実現しています。当社の機械学習モデルは、予測 LTV に基づいて高価値ユーザーをターゲティングするよう最適化されており、強力な 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 と直接統合されており、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。

