

ZORKA.MOBI

Комплексные стратегии продвижения мобильных приложений



**В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЦЕЛЕЙ КАМПАНИИ ВЫДЕЛЯЮТ
НЕСКОЛЬКО ОСНОВНЫХ СТРАТЕГИЙ ПРОДВИЖЕНИЯ:**



Вывод в ТОП



Классическое
продвижение
по CPI



Комбинированное
продвижение
(ТОП + CPI)

ВЫВОД В ТОП ПОЗВОЛЯЕТ ПРИВЕСТИ БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО УСТАНОВОК ЗА КОРОТКИЙ ПРОМЕЖУТОК ВРЕМЕНИ

Вывод в ОБЩИЙ ТОП значительно увеличивает скорость набора аудитории, подходит для массовых приложений (игры, развлечения, e-commerce)

Вывод в ТОП КАТЕГОРИИ подходит для специализированных приложений (финансовые; детские; путешествия и др.)



чем выше в ТОПе приложение, тем больше органической аудитории оно привлекает



усиливает заметность и запоминаемость бренда



увеличивает общее количество получаемого суточного трафика



Вывод в ОБЩИЙ ТОП – Кейс Едадил

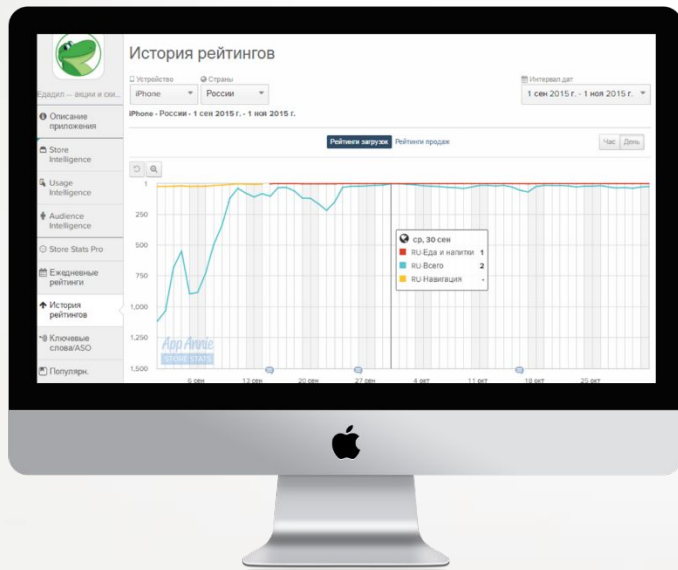


ZORKA.MOBI



Едадил

ВЫВОД В ОБЩИЙ ТОП APP STORE; ЗА НЕСКОЛЬКО МЕСЯЦЕВ БОЛЕЕ 400 000 УСТАНОВОК НА ОБЕ ПЛАТФОРМЫ



Наталья Шагарина
Подписаться · 30 сентября ·

У каждого продукта должен быть такой скриншот - топ overall в сторе)

А еще мы выросли в 7(!) раз за месяц.

Нравится · Поделиться

175 человек это нравится.

1 **AliExpress Shopping...**
Образ жизни
★★★★★ (402)

2 **Едадил — акции и скидки**
Еда и напитки
★★★★★ (70) [ОТКРЫТЬ](#)

3 **Сбербанк Онлайн**
Финансы
★★★★★ (1 923) [ОТКРЫТЬ](#)

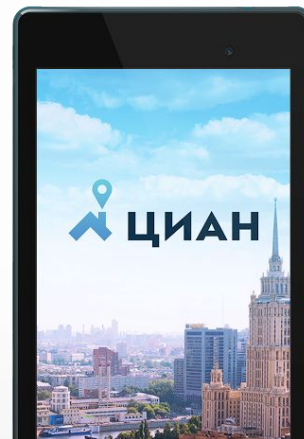
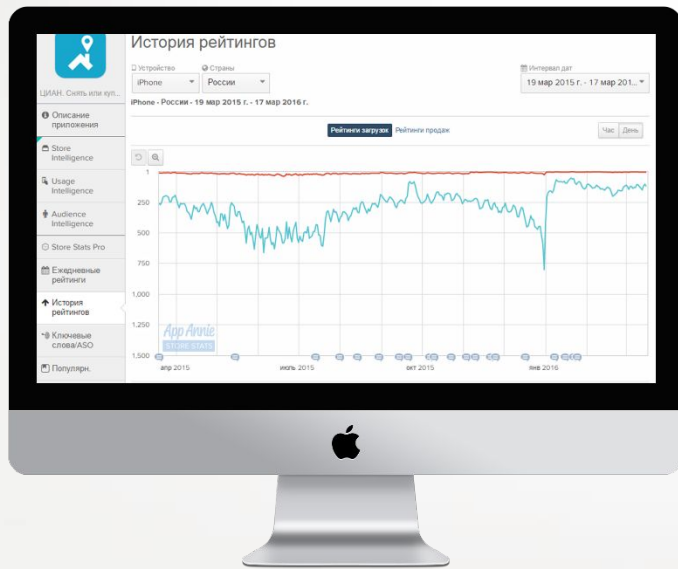
4 **Глеер для Музыки ВК**
Развлечения
★★★★★ (645) [ЗАГРУЗИТЬ](#)
Встроенные покупки

5 **WhatsApp Messenger**
Социальные...
★★★★★ (976) [ОТКРЫТЬ](#)

Подборка **Топ-чарты** Просмотр Поиск Обновления



ВЫВОД В ТОП КАТЕГОРИИ И УДЕРЖАНИЕ ПОЗИЦИЙ (31ДЕК – 26 МЕСТО, 1 ЯНВ – 10, 2 ЯНВ – 3, 20 ЯНВ – 1 МЕСТО)
БОЛЕЕ 150 000 УСТАНОВОК С НАЧАЛА ГОДА





МЫ ПРИВЛЕКАЕМ КАЧЕСТВЕННУЮ ЦЕЛЕВУЮ АУДИТОРИЮ ПО МОДЕЛИ СРІ (ОПЛАТА ЗА УСТАНОВКУ ПРИЛОЖЕНИЯ)

КАК МЫ ЭТО ДЕЛАЕМ?



определяем целевую аудиторию (каким пользователям будет интересно это приложение?)



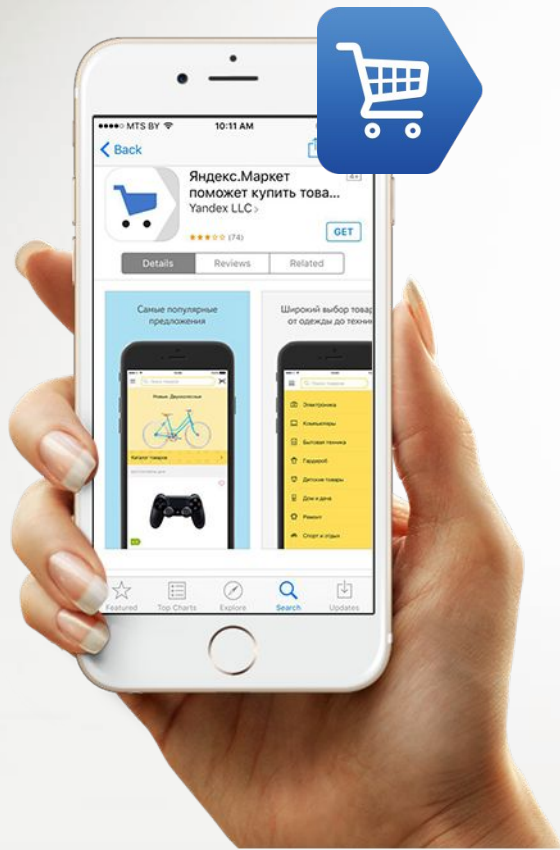
определяем ключевые показатели эффективности этой аудитории (KPI)



определяем ключевые каналы присутствия аудитории



организуем грамотный медиабайнг в этих каналах с таргетингом на целевую аудиторию





ТАРГЕТИРОВАННАЯ ЗАКУПКА ТРАФИКА ПО МОДЕЛИ СРІ ПОЗВОЛЯЕТ:



привлечь целевую аудиторию;



снизить затраты на привлечение активных пользователей;



увеличить базу лояльных пользователей;



увеличить DAU, WAU, MAU (daily weekly monthly active users);



увеличить доходы приложения.

300 000+

инсталлов привлечено за все время работы (с 2015 года)



По мнению рекламодателя, мы предоставляем один из лучших по качеству и объему трафик на рынке России и СНГ.



ДЕНИС ЛИТВИНОВ

Директор по развитию, Россия и СНГ,
Alibaba Mobile Business Group

«Когда мы начинали сотрудничество с Zorka.Mobi, компания была начинающим стартапом, но буквально за месяц, стала одним из основных партнеров, действительно удивив нас качеством трафика. На сегодняшний день наши компании являются стратегическими партнерами в России.»



**ПОДХОДИТ ДЛЯ НОВЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ,
ОРИЕНТИРОВАННЫХ НА МАССОВОГО
ПОТРЕБИТЕЛЯ.**

ПРИМЕНЯЕТСЯ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ДВУХ ОСНОВНЫХ



ЗАДАЧ Повышение заметности приложения в сторре
(путем вывода в ТОП)



Привлечение целевой аудитории (путем
закупки трафика по модели CPI)

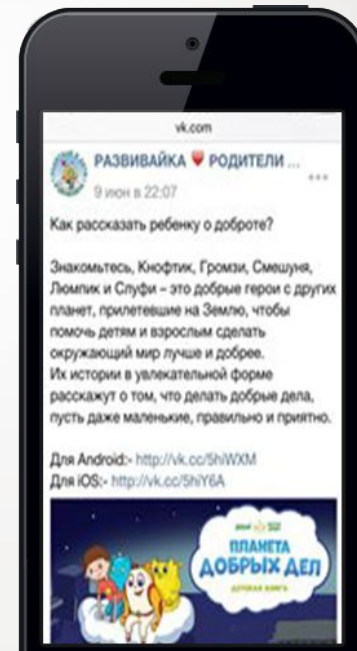
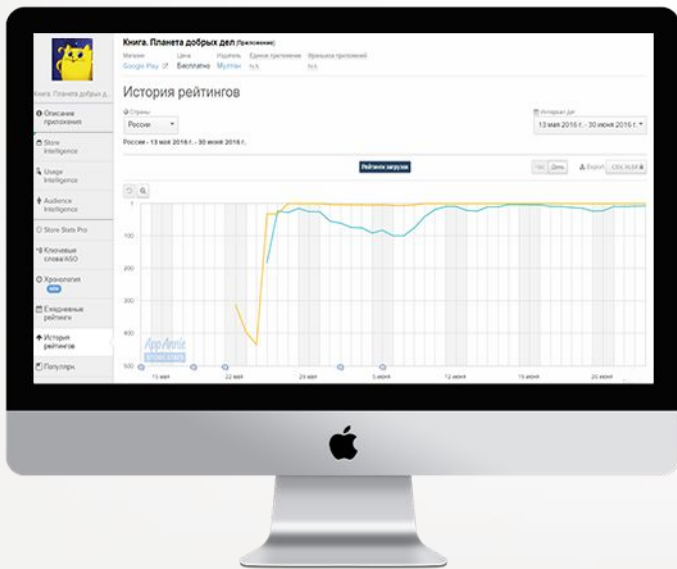
Применение такой стратегии – эффективный способ
использования рекламного бюджета, позволяющий
получить невысокий CPI.





ВЫВОД В ТОП GOOGLE PLAY И APPSTORE
OVERALL ПОЗВОЛИЛ ПОЛУЧИТЬ
НЕОБХОДИМОЕ ОСВЕЩЕНИЕ В СТОРЕ И
ПРИВЛЕЧЬ ЦЕЛЕВУЮ АУДИТОРИЮ

ПРИВЕЛИ НЕОБХОДИМОЕ
КОЛИЧЕСТВО АУДИТОРИИ В
ОБОЗНАЧЕННЫЕ СРОКИ





ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРАТЕГИЙ
ПРОДВИЖЕНИЯ ПРИМЕНЯЮТ ДВА ОСНОВНЫХ
ИНСТРУМЕНТА:



App Store Optimization

до начала привлечения
пользователей



Ретаргетинг

когда churn rate растёт и
пользователи отходят от
приложения

ASO – ЭТО ЦИКЛ РАБОТ ПО УЛУЧШЕНИЮ ЭЛЕМЕНТОВ ПРИЛОЖЕНИЯ ВНУТРИ МАРКЕТА (APPLE STORE & GOOGLE PLAY), С ЦЕЛЬЮ СНИЗИТЬ РАСХОДЫ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ АУДИТОРИИ И ВЫРАСТИТЬ КОЛИЧЕСТВО КАЧЕСТВЕННЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ:



Повышает конверсию из просмотра страницы в установку



Улучшает позицию в поисковой выдаче по ключевым словам в поиске



Заметно увеличивает органический трафик



Доносит ключевую ценность приложения для пользователей





ОПТИМИЗАЦИЯ СКРИНШОТОВ И ОПИСАНИЯ ПРИЛОЖЕНИЯ В GOOGLE PLAY ПОМОГЛА

□ УВЕЛИЧИТЬ КОНВЕРСИИ В
УСТАНОВКУ НА 23%

□ СНИЗИТЬ CPI НА 10%





КОГДА У ПРИЛОЖЕНИЯ БОЛЬШАЯ БАЗА ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ, НО ЧАСТЬ ИЗ НИХ НЕАКТИВНА, ТО РЕТАРГЕТИНГ ПОМОГАЕТ ВЕРНУТЬ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ В ПРИЛОЖЕНИЕ И ВОВЛЕЧЬ ИХ В АКТИВНОСТЬ ВНУТРИ ПРИЛОЖЕНИЯ.

Хорошо подходит для продвижения стимулирующих акций, и анонс специальных предложений.

КАК ЭТО РАБОТАЕТ?



Берем существующую базу пользователей



Настраиваем специальные ссылки (deep links)



При клике на такой баннер у пользователя открывается установленное приложение со страницей акции



Если приложения нет, то сначала пользователь его скачивает, а при запуске открывается страница акции

Будем рады сотрудничеству



АЛЕКСАНДР РАБЦЕВИЧ

CEO Zorka.Mobi

Email: ar@zorka.mobi

Skype: ispanecn1



ДМИТРИЙ ЛЯПИН

Директор по развитию бизнеса
Zorka.Mobi

Email: dl@zorka.mobi

Skype: zorka.sales



МАКСИМ ИВИН

Менеджер по развитию бизнеса
Zorka.Mobi

Email: mi@zorka.mobi

Skype: zorka.max



ZORKA.MOBI