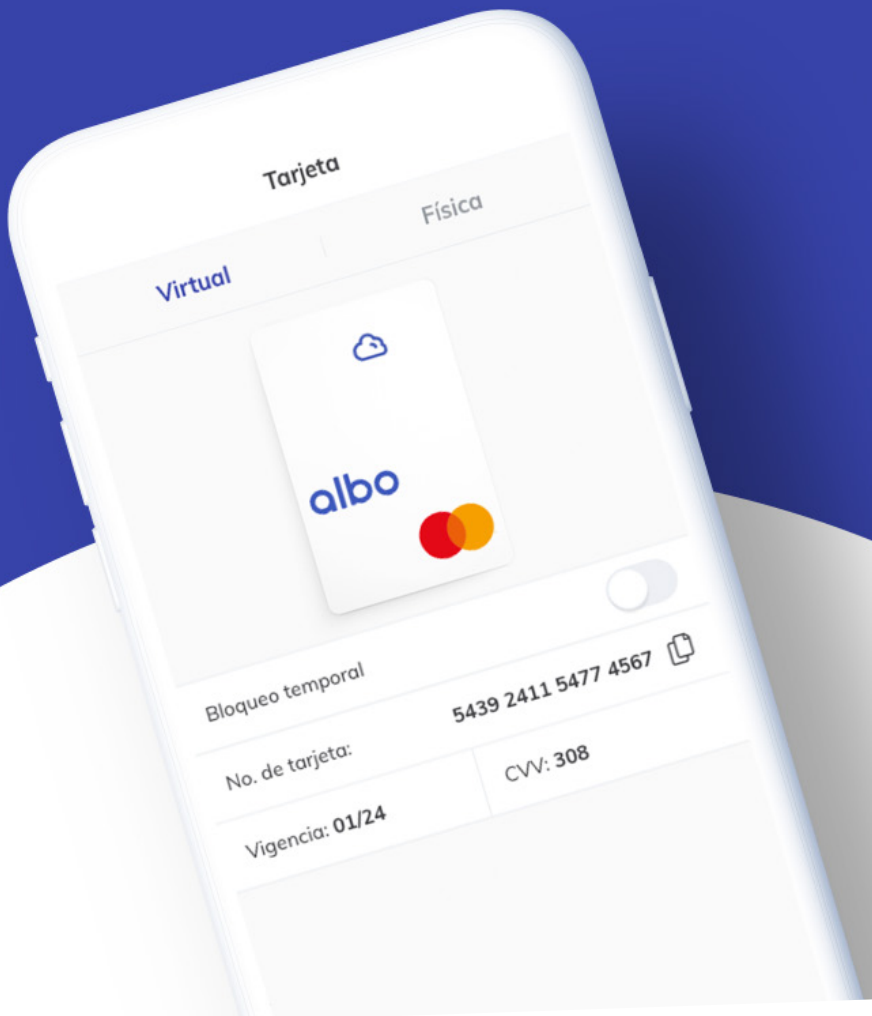
ESTUDO DE CASO: ALBO

Maximizando o poder das MMPs – Como o albo aumentou a taxa de conversão em 600% com a Adjust



O desafio

Com a intenção de investir mais no funil de marketing, o albo decidiu trocar de provedora de atribuição e se juntar à Adjust. Eles tinham acesso limitado aos recursos do desenvolvedor para o marketing, por isso estavam à procura de uma provedora de atribuição que oferecesse um processo de integração simples e uma equipe de suporte especializada para ajudá-los a aproveitar sua solução ao máximo. Graças a uma abordagem eficiente e ágil, o albo foi capaz de começar a trabalhar rapidamente com os dados da Adjust e evitou processos manuais durante a transição de uma provedora de atribuição para a outra. Quando a equipe de marketing do albo começou a analisar os dados agregados que apareciam no painel da Adjust, eles perceberam que algumas redes estavam trazendo um tráfego de baixa qualidade e suspeito.

"Nós decidimos vir para a Adjust, em grande parte, por causa do excelente suporte que ela oferece. Desde a integração, nós não só nos beneficiamos da tecnologia da Adjust como também do profundo conhecimento em mobile marketing que a equipe de suporte pode oferecer às nossas equipes de UA."

Constanza Alvarado Bernard,
Gerente de Aquisição de Usuários

A solução

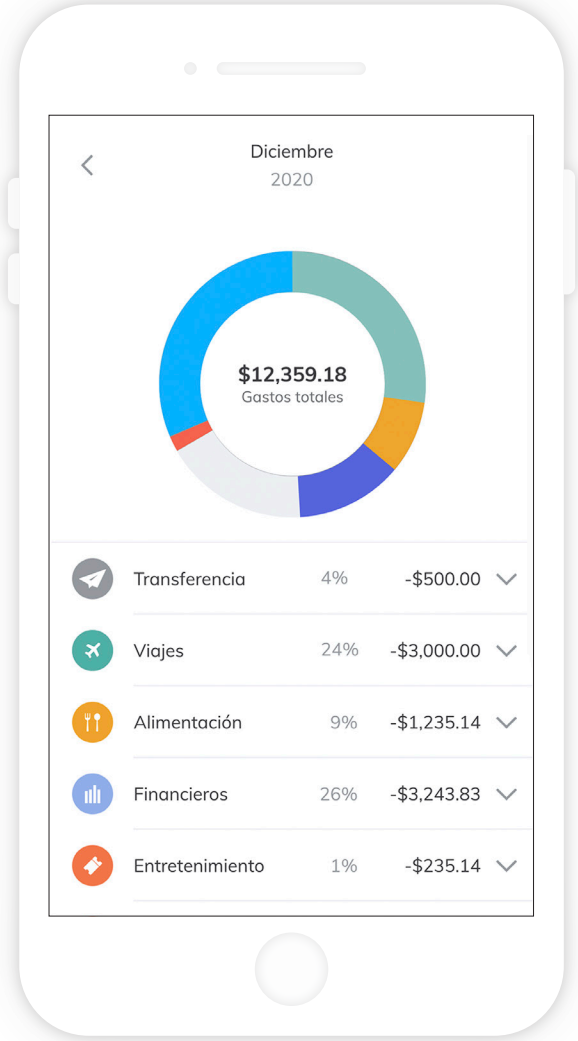
Como parte do pacote da Adjust, o albo estava usando as Ferramentas de Prevenção de Fraudes (FPS, na sigla em inglês) junto com a Equipe de Prevenção Contra Fraudes da Adjust para analisar o desempenho de diversas redes. Eles, assim como todos que atuam no mundo mobile, estavam procurando usuários de alta qualidade por um bom preço.

> **"Graças à Adjust, conseguimos identificar os dados manipulados e as correlações negativas que estávamos vendo com redes específicas e configurações de campanha. Mudamos nossa estratégia rapidamente e vimos resultados melhores em pouco tempo."**

Constanza Alvarado Bernard,
Gerente de Aquisição de Usuários

Infelizmente, algumas redes revelaram comportamentos fraudulentos. Como a abordagem da Adjust em relação à fraude é centrada na prevenção, não somente na detecção, as FPS começaram a rejeitar tráfego fraudulento dessas redes sem que a equipe do albo precisasse fazer qualquer trabalho manual.

Munido dessa informação, o albo conseguiu direcionar seu orçamento e investimento às redes que estavam trazendo usuários reais e de alta qualidade. Isso significa que ao definir um padrão para eliminar as fraudes, eles conseguiram melhorar a taxa de conversão, pois estavam gastando menos tempo e dinheiro em usuários irrelevantes ou falsos. Isso teve um impacto positivo imediato na redução dos custos por aquisição.



Os resultados

Tendo visibilidade total no desempenho das campanhas de marketing e confiança sabendo que tentativas de fraude estão sendo enfrentadas, o albo pode aumentar seus esforços de UA, manter os custos baixos e ver resultados imediatos.

Aumentou a taxa de conversão em 600% com foco em métricas-chave de evento

Reduziu o CPA em 16%

Em três meses, reduziu em 70% o número de instalações vazias depois de identificar e eliminar fraudes e tráfego de baixa qualidade - liberando mais recursos para obter usuários com LTV alto

adjust

A Adjust é uma plataforma global de marketing de aplicativos. Nascida no coração da economia de aplicativos mobile e sedimentada na paixão por tecnologia, a empresa tem hoje 16 escritórios ao redor do mundo.

A plataforma da Adjust inclui mensuração, prevenção contra fraudes, cibersegurança e produtos de automação de marketing. Juntos, eles tornam o marketing mais simples, inteligente e seguro para os 40 mil aplicativos que trabalham com a Adjust. Marcas líderes mundiais, como Procter & Gamble, Rocket Internet e Tencent Games, implementaram as soluções da Adjust para assegurar seus orçamentos e melhorar seus resultados.

No ano passado, a empresa conseguiu uma das maiores rodadas de financiamento de 2019 na Europa, levantando quase US $ 230 milhões.

albo

Lançado em 2016, o **albo** se tornou o maior banco desafiador do México, trazendo a conveniência do mobile banking a uma base crescente de clientes. Eles oferecem aos usuários um aplicativo de mobile banking, uma conta bancária e um cartão Mastercard, possibilitando gastar, guardar e transferir dinheiro sem taxas.

Bancos desafiadores ao redor do mundo têm captado as demandas das gerações mobile e revolucionado as instituições bancárias tradicionais na última década. Após assegurar um total de US$ 26 milhões de seu financiamento da série A em 2019, o **albo** se destacou entre as startups mexicanas.

Com sede na Cidade do México, a oportunidade que o**albo** tem de expandir sua marca no mercado mobile mexicano é grande — um total de 59 milhões de usuários mobile, para ser exato.

Eles oferecem, gratuitamente, um aplicativo de mobile banking, uma conta bancária e cartões físico e virtual Mastercard, possibilitando aos usuários gastar, guardar e transferir dinheiro com facilidade e sem taxas.

www.adjust.com