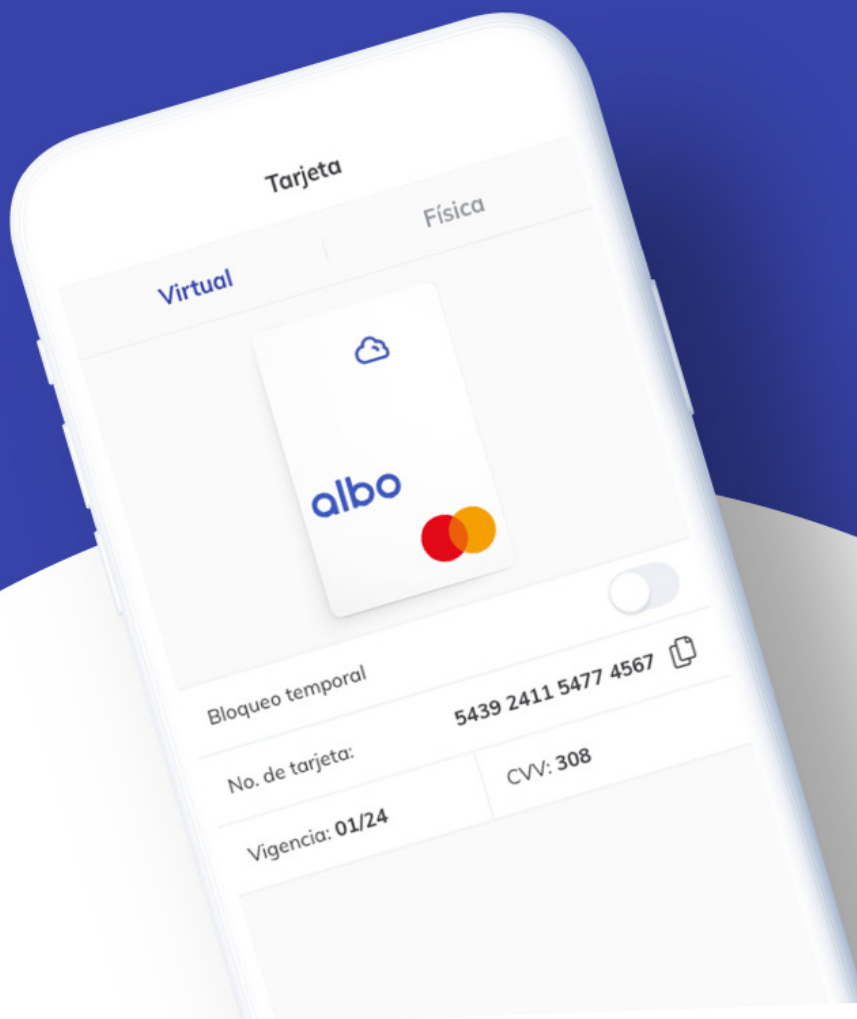


Sacando el máximo provecho de los MMP: la manera en que albo aumentó su tasa de conversión en un 600% con Adjust



El desafío

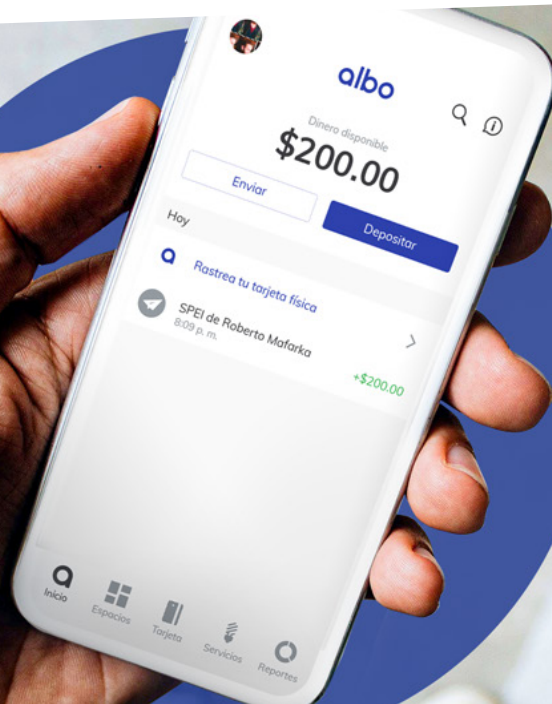
Dado que tenía el objetivo de aumentar la inversión en su embudo de marketing, **albo** decidió cambiar su proveedor de atribución anterior y trabajar con Adjust. La empresa contaba con un acceso limitado a los recursos de desarrollo para marketing, por lo que buscaba un proveedor de atribución con un proceso de incorporación sencillo y un equipo de soporte especializado que le pudiera ayudar a obtener un valor real de su solución. Gracias al enfoque agilizado y reactivo, **albo** pudo

empezar a trabajar rápidamente con los datos de Adjust, sin tener que realizar procesos manuales para completar la transición de un proveedor de atribución al otro. Cuando el equipo de marketing de **albo** empezó a profundizar en los datos agregados que se mostraban en su panel de Adjust, los integrantes se dieron cuenta de que algunas de sus redes estaban proporcionando tráfico sospechoso o de baja calidad.

"En gran parte, decidimos cambiarnos a Adjust por el gran soporte que ofrecen. Desde que los incorporamos en nuestra solución, no solo nos hemos beneficiado con su tecnología, sino también con la experiencia en mobile marketing que su equipo de soporte puede ofrecerles a nuestros equipos de adquisición de usuarios".



Constanza Alvarado Bernard,
User Acquisition Manager



La solución

De entre los servicios que contrataron con Adjust, **albo** usó la suite de prevención de fraude (FPS), en conjunto con el equipo antifraude de Adjust, para analizar el rendimiento de varias redes. Al igual que otros participantes del sector móvil, buscaban usuarios de alta calidad por el mejor costo posible. Desafortunadamente, algunas de sus redes revelaron

"Gracias a Adjust, logramos identificar los datos sesgados y las correlaciones negativas que se presentaban en ciertas redes y configuraciones de campañas específicas. Pudimos modificar rápidamente nuestra estrategia y obtener mejores resultados en poco tiempo".



Constanza Alvarado Bernard,
User Acquisition Manager

comportamientos fraudulentos. Debido a que el enfoque de Adjust para combatir el fraude está basado en la prevención, en lugar de la simple detección, FPS comenzó a rechazar el tráfico fraudulento proveniente de estas redes sin que el equipo de **albo** tuviera que hacer ningún trabajo manual.

Al contar con esta información, **albo** pudo cambiar sus presupuestos y redirigir las inversiones hacia las redes que generaban usuarios reales de alta calidad. Al empezar eliminar las interacciones fraudulentas, la empresa logró mejorar su tasa de conversión, ya que pudo gastar menos tiempo y presupuesto en los usuarios falsos e irrelevantes. Esto también generó un impacto positivo inmediato en la reducción de los costos por adquisición.

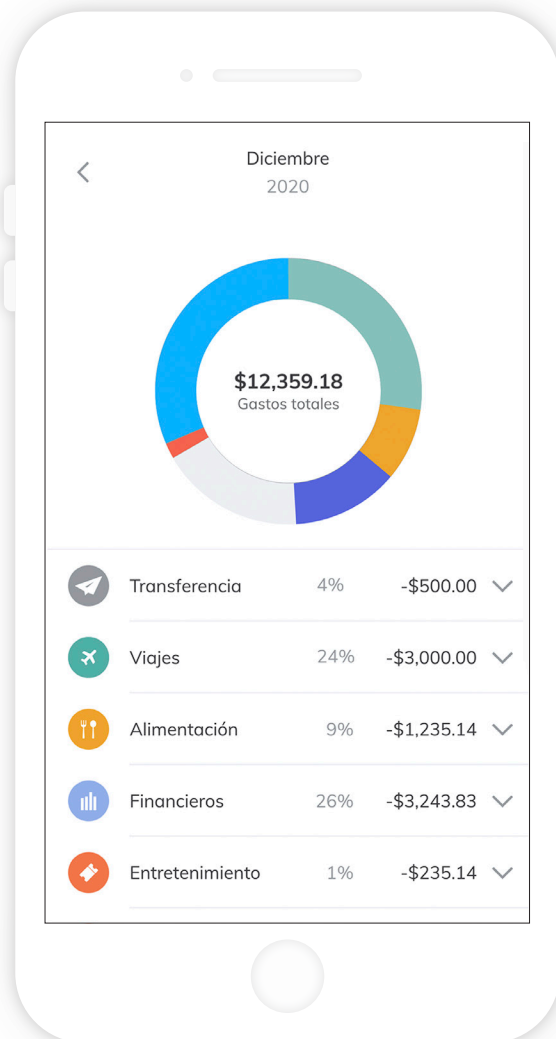
Los resultados

Al contar con una amplia visibilidad del rendimiento de las campañas de marketing y poder confiar en que se estaban combatiendo los fraudes, **albo** logró aumentar sus esfuerzos de adquisición de usuarios, mantener bajos los costos y obtener resultados de forma inmediata.

La tasa de conversión aumentó un 600% al enfocarse en las métricas de eventos clave

El CPA disminuyó un 16%

Las instalaciones vacías disminuyeron un 70% en un plazo de tres meses después de identificar y eliminar los fraudes y el tráfico de baja calidad, lo que permitió liberar más recursos para obtener a los usuarios con un alto valor del ciclo de vida (LTV).





Adjust es una plataforma global de marketing de aplicaciones. Esta empresa, surgida en el centro de la economía de aplicaciones móviles e impulsada por una gran pasión por la tecnología, ahora cuenta con 16 oficinas en diferentes partes del mundo.

La plataforma de Adjust incluye productos de medición, prevención de fraudes, seguridad informática y automatización de marketing. En conjunto, estos productos convierten el marketing en un proceso más simple, inteligente y seguro para las 40 000 aplicaciones que trabajan con Adjust. Varias marcas líderes en el mundo, como Procter & Gamble, Rocket Internet y Tencent Games, han implementado estas soluciones para proteger sus presupuestos y mejorar sus resultados.

El año pasado, la empresa obtuvo una de las rondas de financiación más grandes de 2019 en Europa, al recaudar casi 230 millones de dólares.



Desde de su inauguración en 2016, **albo** se ha convertido en el principal banco alternativo de México al ofrecer la comodidad de la banca móvil para su base de clientes cada vez mayor. Esta empresa les ofrece a los usuarios una aplicación de banca móvil, una cuenta bancaria y una tarjeta Mastercard, lo que les permite gastar, ahorrar y transferir dinero fácilmente, sin pagar cuotas.

Los bancos alternativos de todo el mundo han estado atentos a las demandas de las generaciones orientadas a los dispositivos móviles y han generado disrupción entre las instituciones bancarias tradicionales durante la última década. Al obtener un total de USD 26 millones en su ronda de financiamiento de Serie A en 2019, **albo** se ha destacado entre otras startups mexicanas.

Con su sede ubicada en la Ciudad de México, **albo** tiene una gran oportunidad para expandir su marca en el mercado móvil de este país, el cual consta de 59 millones de usuarios móviles.

Esta empresa les ofrece a los usuarios una aplicación de banca móvil, una cuenta bancaria, y una tarjeta física Mastercard y una tarjeta virtual gratuitas, lo que les permite gastar, ahorrar y transferir dinero sin pagar cuotas.



www.adjust.com