

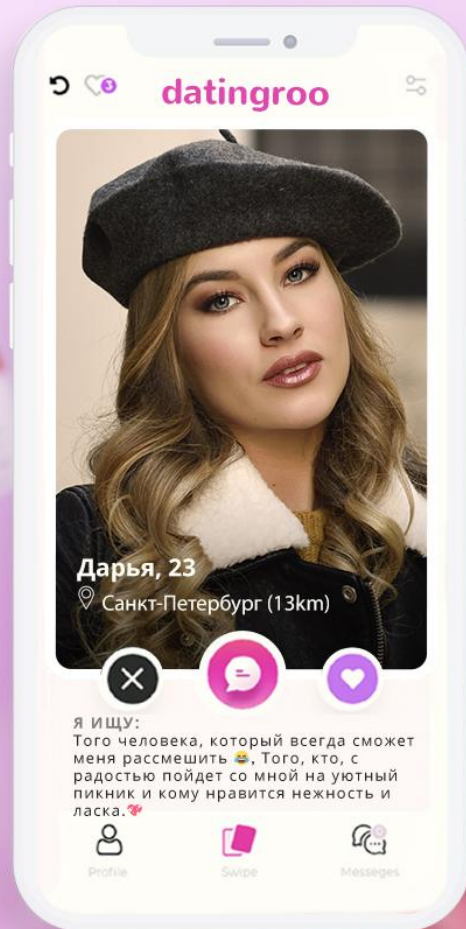
2022

Отчет о приложениях для знакомств

приложения объединяют сердца



 LIFTOFF +  Vungle



Содержание



Контрольные
показатели UA

5



Сравнение
платформ

8



Ежемесячные
тенденции

13



Тренды по странам и
регионам

17



Сделано с
любовью

21



Примечания

23



Введение

Приложения для знакомств появились в начале 2010-х и совершенно изменили подход к романтическим отношениям. Интерес к таким приложениям не ослабевает даже во время пандемии, когда меры по борьбе с COVID-19 сильно усложняют романтические свидания. Например, во время пандемии приложениями для знакомств пользовалось примерно 270 миллионов человек по всему миру. Ожидается, что это число продолжит расти! Так как с каждым годом количество пользователей мобильного интернета неуклонно увеличивается. Аналитики полагают, что к 2024 году объем мирового рынка мобильных приложений для знакомств превысит 8,4 миллиардов \$.

С ростом популярности приложений для знакомств перед маркетологами встают новые задачи. Чтобы обойти конкурентов, продукт должен выделяться на фоне других. Однако у приложений для знакомств довольно похожий функционал. Монетизировать их тоже непросто. Большинство пользователей выбирают бесплатную версию и не видят смысла делать покупки в приложении.

Чтобы добиться успеха, маркетологам нужны новые стратегии. Для их разработки необходим анализ реальной статистики. Liftoff использует данные, охватывающие 29 миллиардов показов и 13 миллионов установок, с целью узнать больше о расходах и показателях вовлеченности популярных приложений для знакомств. В этой презентации мы поделимся результатами их работы и главными выводами.



Самое важное



Привлечение пользователей

В среднем по регионам цена за установку (CPI) составила 2,65 \$, а стоимость покупки в приложении — 49,93 \$. 50 % пользователей, установивших приложение, не завершают регистрацию.



Android или iOS

Привлечение пользователей устройств с iOS стоит дороже, чем с Android, но вероятность того, что они совершат покупку — вдвое выше. Стоимость регистрации примерно одинакова в приложениях для iOS (5,26 \$) и для Android (5,29 \$). Вероятность того, что пользователи зарегистрируются, выше для устройств с iOS.



Ежемесячные тенденции

С ноября 2020 года по октябрь 2021 года показатель CPI вырос более чем в два раза — с 2,21 \$ до 4,57 \$. Доля покупок в мае 2021 года составила 3,13 % — годовой минимум. Однако к октябрю этот показатель увеличился до 9,58 %.



Показатели по странам и регионам

Среди стран ЕБВА, Северной Америки и Азиатско-Тихоокеанского региона цена за установку ниже всего для европейских пользователей — 2,02 \$. Однако стоимость покупки для них самая высокая — 116,51 \$. Цены для жителей США ниже — 35,93 \$, а доля покупок выше — 2,17 %.



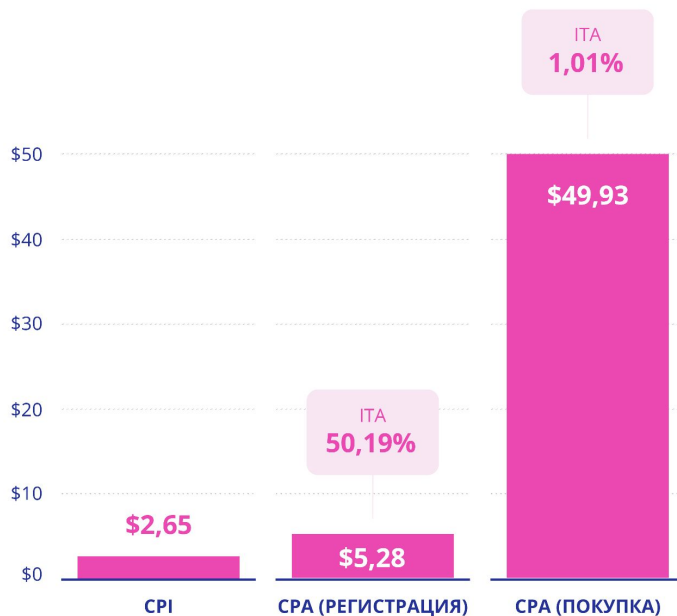
Привлечение пользователей: контрольные показатели

Вы верите в любовь с первого свайпа?



Уровень регистрации составляет в среднем 50 %. Маркетологам, которым удастся убедить пользователей зарегистрироваться, практически обеспечен успех.

Стоимость и конверсии



“

В рекламных объявлениях выгоднее ставить акцент на то, зачем пользователи скачивают приложение. В данном случае человеку важна связь с другими людьми. Поэтому объявления с примером счастливой пары или удачного свидания намного эффективнее, чем демонстрация UI.

Соланж Баки

Старший менеджер по
маркетинговому продвижению



Читать полное
интервью





Android или iOS

На две платформы не
разорваться



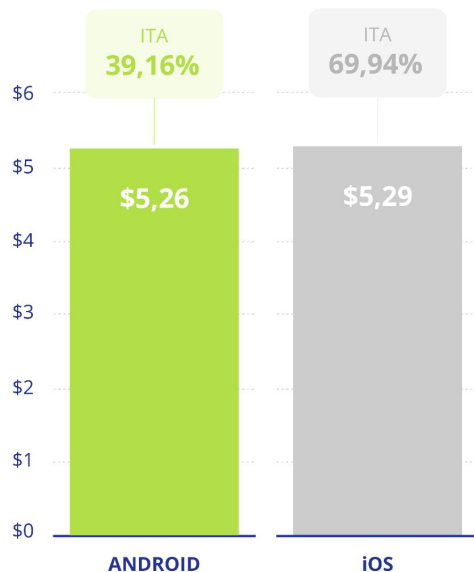
Цена за установку для пользователей Android (2,06 \$) почти в два раза ниже, чем iOS (3,7 \$).





Уровень регистрации у пользователей с Android ниже, чем с iOS (более 79 %). Цена регистрации примерно одинакова.

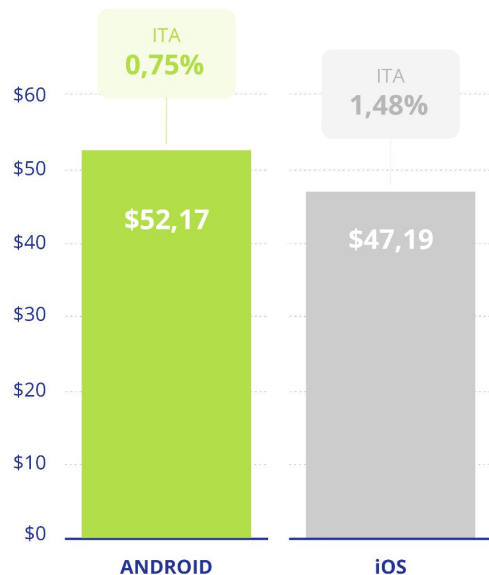
CPA и ITA за регистрацию на разных платформах





Вероятность того, что пользователи совершат покупку, в два раза выше для пользователей с iOS. Стоимость покупки для устройств с iOS (47,19 \$) также ниже, чем с Android (52,17 \$).

CPA и ITA за покупку на разных платформах



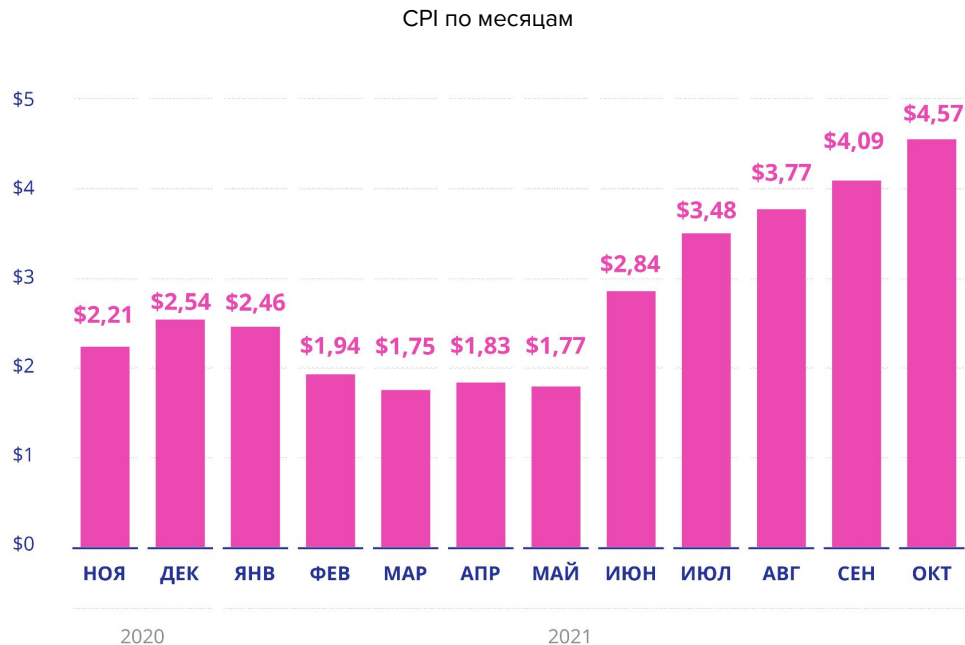


Ежемесячные тенденции

Вместе в любое время года



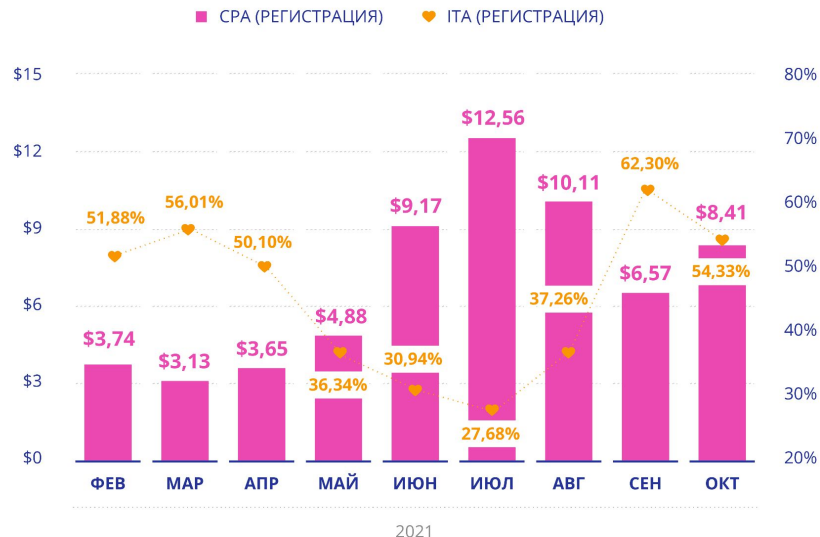
С 2020 по 2021 год показатель CPI вырос более чем в два раза — с 2,21 \$ до 4,57 \$. В период с июня по октябрь 2021 года он увеличился на 12,8 %.





В период с марта по июль уровень регистрации был низким. Затем он увеличился и достиг пика в сентябре (62,3 %). Цена за регистрацию была выше всего в июле (12,56 \$).

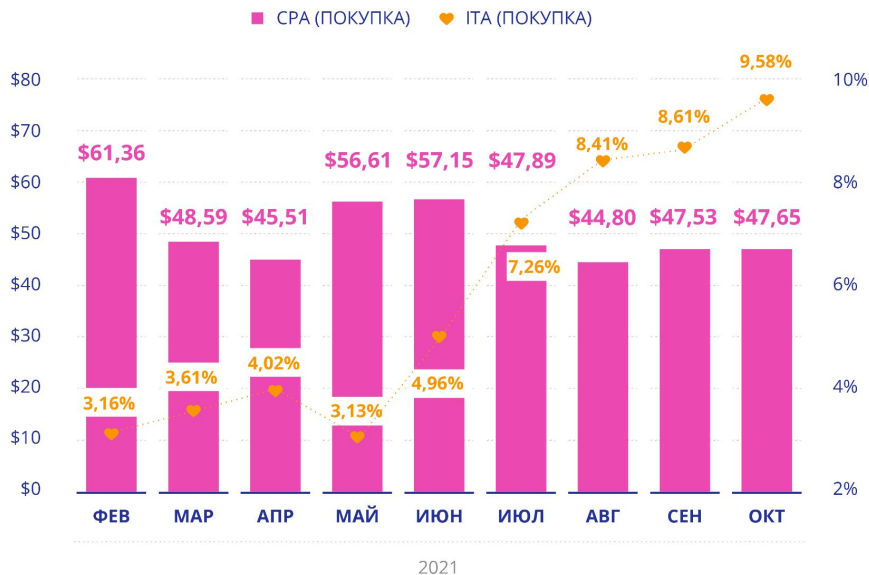
CRA и ИТА за регистрацию по месяцам





Цена за покупку снижалась в течение всего года и составила 47,65 \$ в октябре. В этом же месяце доля покупок достигла пика в 10 %.

CPA и ITA за покупку по месяцам





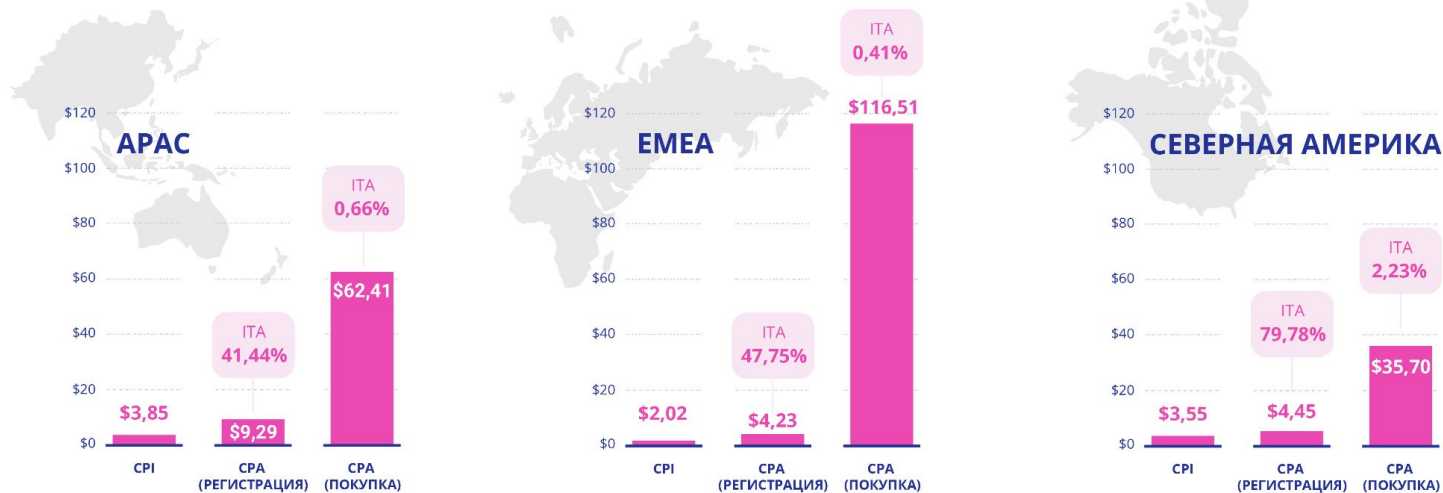
Тренды по странам и регионам

Язык любви не нуждается в переводе



Цена за установку ниже всего для европейских пользователей — 2,02 \$. Однако стоимость покупки для них самая высокая — 116,51 \$. В Северной Америке цена за установку (3,55 \$), а также доля зарегистрировавшихся пользователей (80 %) и покупок (2,33 %) выше.

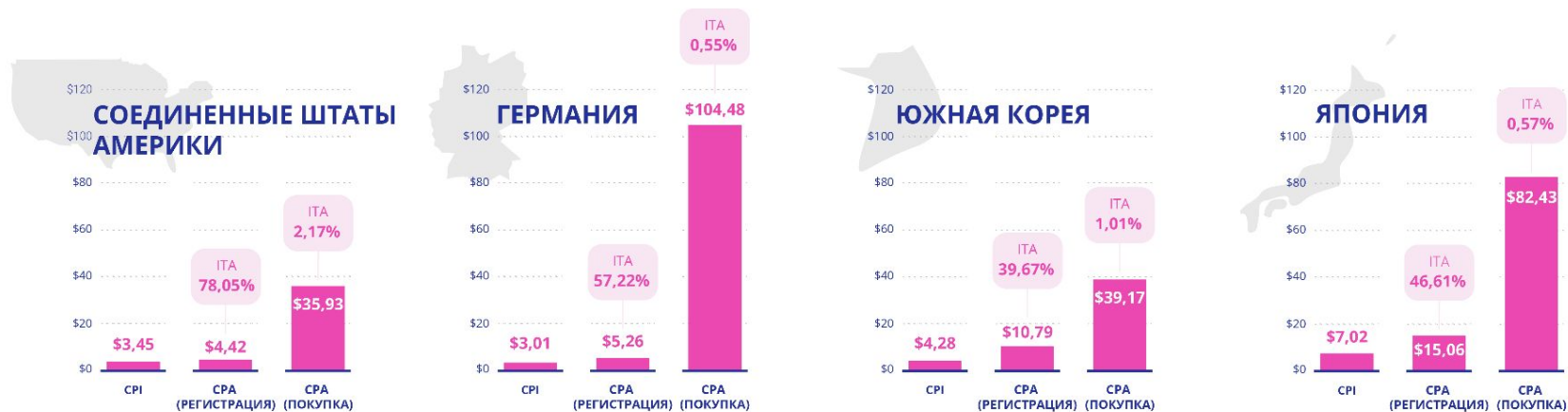
Стоимость и конверсия по регионам





В Германии и Японии показатель ИТА за покупку составил 0,55 % и 0,57 %. Однако в Японии цена за установку гораздо выше (7,02 \$ по сравнению с 3,01 \$ в Германии).

Стоимость и конверсия по странам





“

Мобильных приложений для знакомств много, а новые стратегии сразу заимствуются. Обязательно обратите внимание пользователей на уникальное ценностное предложение вашего продукта.

Такахиро Мотэги
Директор по маркетингу

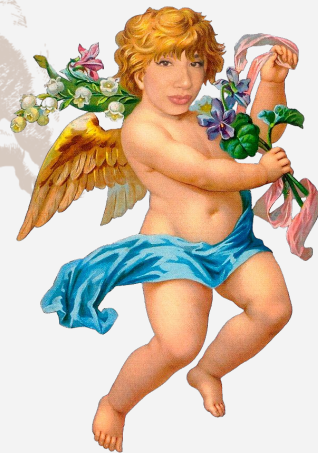
diverse

Читать полное
интервью



Сделано с любовью

*Made with love by the
Liftoff-Vungle Marketing team*



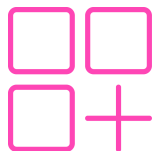


Примечания



Методы

Период: 1 ноября 2020 года — 1 ноября 2021 года



79

приложений



29 МЛРД

показов



201 МЛН

кликов



13,7 МЛН

установок



6,5 МЛН

событий



О LIFTOFF

Liftoff — это платформа мобильного маркетинга, которая помогает компаниям привлекать и удерживать ценных пользователей. Мы используем машинное обучение для поиска подходящих пользователей, создаем привлекательную рекламу с помощью специальных технологий и помогаем вам достигать целей по LTV с помощью уникальной модели расчета затрат и прибыли.

Мы гордимся тем, что с 2012 года сотрудничаем с ведущими рекламодателями и разработчиками приложений. Liftoff — международная компания, представленная в Нью-Йорке, Берлине, Лондоне, Париже, Сингапуре, Сеуле и Токио, а головной офис расположен в Редвуд-Сити (Калифорния).



www.liftoff.io



О VUNGLE

Компания Vungle — ваш надежный помощник в привлечении и удержании пользователей.

Мы оптимизируем объявления на основе данных и показываем их на более чем 1 миллиарде уникальных устройств. Также мы помогаем привлекать новых пользователей и повышать рентабельность как небольшим студиям, так и крупным компаниям, например Rovio, Pandora и Microsoft. У нас есть филиалы в Берлине, Лондоне, Лос-Анджелесе, Пекине, Сеуле, Сингапуре и Токио, а головной офис расположен в Сан-Франциско.

www.vungle.com

