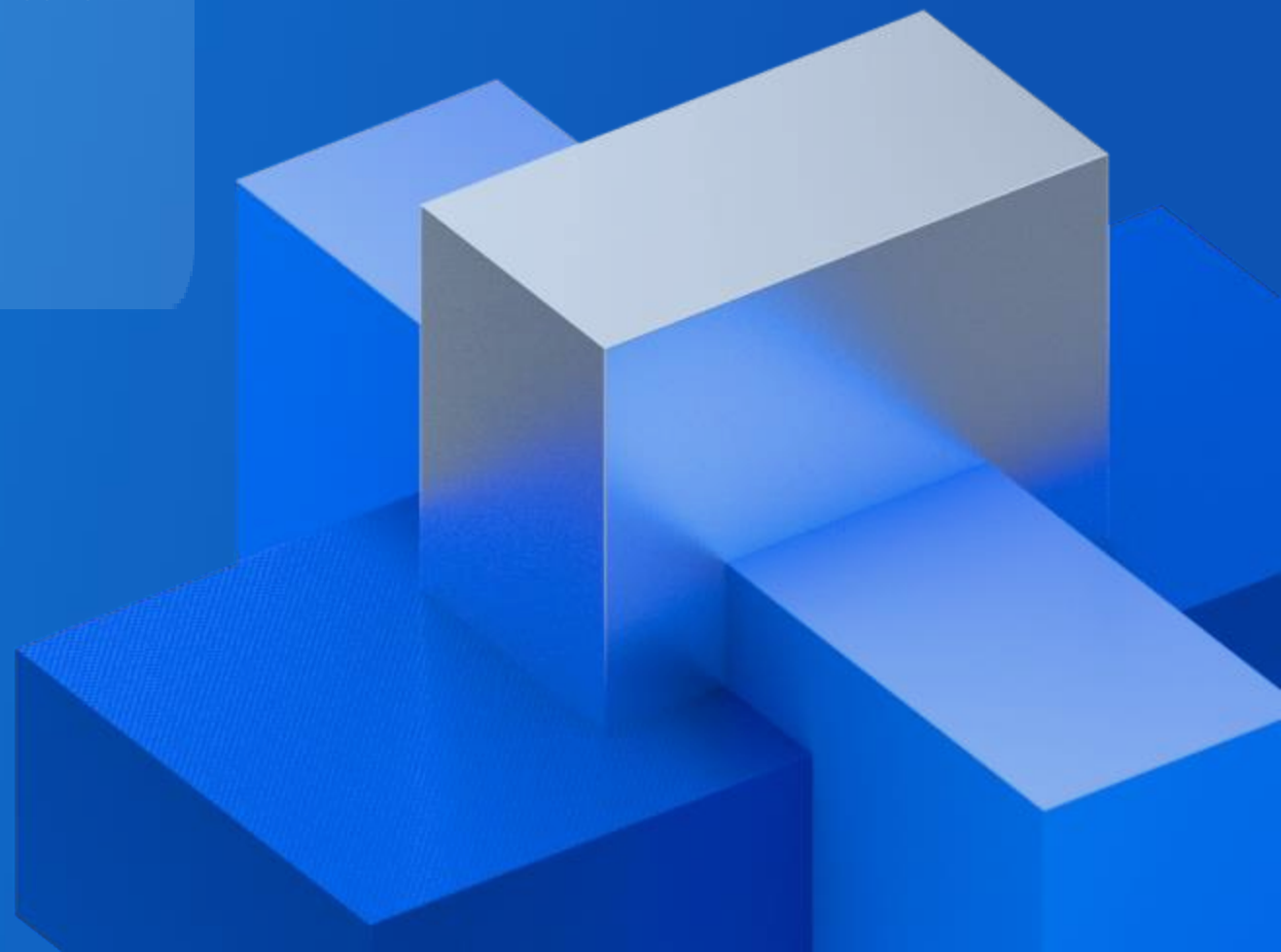


КАК ИЗМЕНИЛИСЬ
АНАЛИТИКА И РЕКЛАМНЫЙ
ПУТЬ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ В
МОБИЛЬНОМ БАНКЕ

2023



Вызовы Mobile РФ

Платформы

Поиск альтернативных AppStore и Google Play платформ для размещения

Технологии

Импортозамещение аналитических технологий и переход на отечественные системы

Трафик

Эффективное перераспределение бюджета и поиск новых точек роста

Бизнес

Изменение продуктовых условий и трансформация KPI под новые реалии

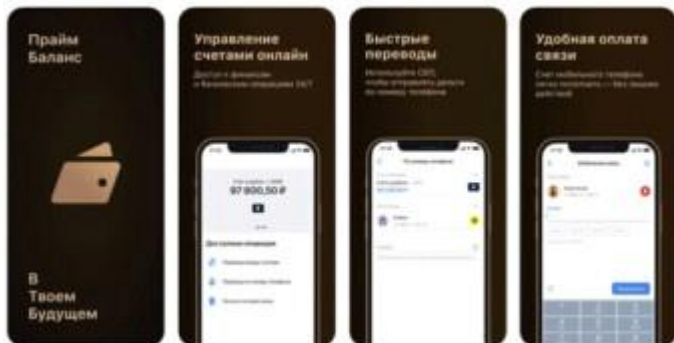
Что же всё-таки полетело?

Кейсы



Платформы размещения приложения

Test & Learn решения для iOS:



White label приложение «Прайм Баланс» для AppStore

- + Доступно в AppStore (по крайней мере какое-то время)
- + Возможности продвижения приложения для iOS

- Снижение уровня доверия пользователей из-за отсутствия упоминания бренда
- Высокий риск удаления приложения при активном промо



Бот в Telegram с доступом к онлайн-банку

- + Уникальный продукт для финансового рынка
- + Нет необходимости обновлять приложение банка

- Недоверие пользователей с точки зрения безопасности персональных данных и платежей
- Запрет на использование иностранных мессенджеров в сфере финансов с 1 марта 2023 года



Приложение-маска «Всё просто» для AppStore

- + Доступно в AppStore (по крайней мере какое-то время)
- + Возможности продвижения приложения для iOS
- + Вирусный эффект, безусловная поддержка со стороны пользователей для iOS

- Снижение уровня доверия пользователей из-за отсутствия упоминания бренда
- Высокий риск удаления приложения при активном промо

Платформы размещения приложения

Success stories для iOS:

01

Приложение-маска «Всё просто» уже недоступно в сторе, однако функционирует

02

Установка приложения с компьютера сотрудника банка в отделении ВТБ через кабель

03

Адаптивный веб-сайт для мобильных устройств, повторяющий функционал приложения с возможностью входа через Face ID

04

Приложение ВТБ для клиентов СМБ доступно в AppStore для скачивания

Яндекс.Директ и APK. ВТБ Онлайн

Что изменилось в Директе? Актуально для Android

ВСЕМ ПРИВЕТ!
С ВАМИ ДЖОННИ КЭТСВИЛЛ
И СЕГОДНЯ МЫ ПРОБУЕМ
БЭТУ ЯНДЕКСА!



Было

До сентября 2022 года возможность оптимизации размещений по CPI-модели была только для приложений из сторов

Стало

Сейчас появилась возможность подобной оптимизации для APK-файлов (установка приложения в смартфон напрямую)

Яндекс.Директ и АРК. ВТБ Онлайн

Первые в успешном бета-тесте Яндекса из финансовой вертикали

Цель кампании:

Найти новый канал продвижения мобильных приложений, с помощью которого можно привлечь максимальное количество новых клиентов по оптимальной стоимости

Конверсия из установки приложения в нового клиента должна быть на уровне внутренних бенчмарков банка

Механика:

Период: 2 месяца

KPI: новые клиенты

Кампании:

- LAL на аудиторию клиентов Банка ВТБ
- Размещение на поиске и в сетях
- Таргетинг на аудиторию, которая с наибольшей вероятностью установит приложение для оптимизации CPI и CPA

x17 раз

конверсия из установки
в нового клиента

↓ 4 раза

CPA из установки
в регистрацию

Рекомендации:

Тестировать стратегию с оптимизацией по CPI

Управлять ставками вручную: увеличивать показы конверсионных объявлений путем повышения ставок

Анализировать геотаргетинг, отключая низкоконверсионные регионы. По отдельным городам и регионам увеличивать ставки

Использовать ссылку на файл АРК для установки приложения напрямую в смартфон. Этот шаг поможет избежать дополнительных затрат за производство лендинга и не увеличивать путь пользователя до совершения целевого действия

ВК Реклама и RuStore. ВТБ Онлайн

Впечатляющий рост показателей на отечественных платформах

Цель кампании:

Найти новый канал продвижения мобильных приложений, с помощью которого можно привлечь максимальное количество новых клиентов по оптимальной стоимости

Конверсия из установки приложения в нового клиента должна быть на уровне внутренних бенчмарков банка

Механика:

Период: 4 месяца

KPI: новые клиенты

Параллельный запуск ВКР размещений с тремя вариантами таргетингов:

- LAL на аудиторию клиентов Банка ВТБ
- Кампании по ключевым запросам
- Кампании по релевантным интересам

+130%

конверсия из установки
в нового клиента

+57%

конверсия из нового клиента
в переход на продукт

Рекомендации:

максимизация использования возможных креативов и ресайзов для расширения охватов

тестирование минимальной/предельной стоимости установки

дневные лимиты с запасом 10-15% на время обучения кампаний

соотношение количества групп и объявлений с выставленным дневным бюджетом, чтобы избежать сужения аудитории

тест оптимизации бюджета кампании и бюджета на уровне групп

RuStore. ВТБ Онлайн

Снижение CPA на 90% по сравнению с классическими кампаниями ВКР

Цель кампании:

Изучить новый плейсмент и понять ёмкость объема новой аудитории, готовой пользоваться продуктами ВТБ Онлайн

Конверсия из установки приложения в нового клиента должна быть на уровне внутренних бенчмарков банка, а CPA – не превышающим оптимальный уровень эффективности

Механика:

Период: 2 месяца

KPI: новые клиенты

Параллельный запуск ВКР размещений с тремя вариантами таргетингов:

- брендовые ключи ВТБ Онлайн и ключи RuStore
- широкие таргетинги
- интересы, связанные с финансовыми и банковскими сегментами

+30%

новых пользователей продукта

↓ 90%

CPA из установки в регистрацию

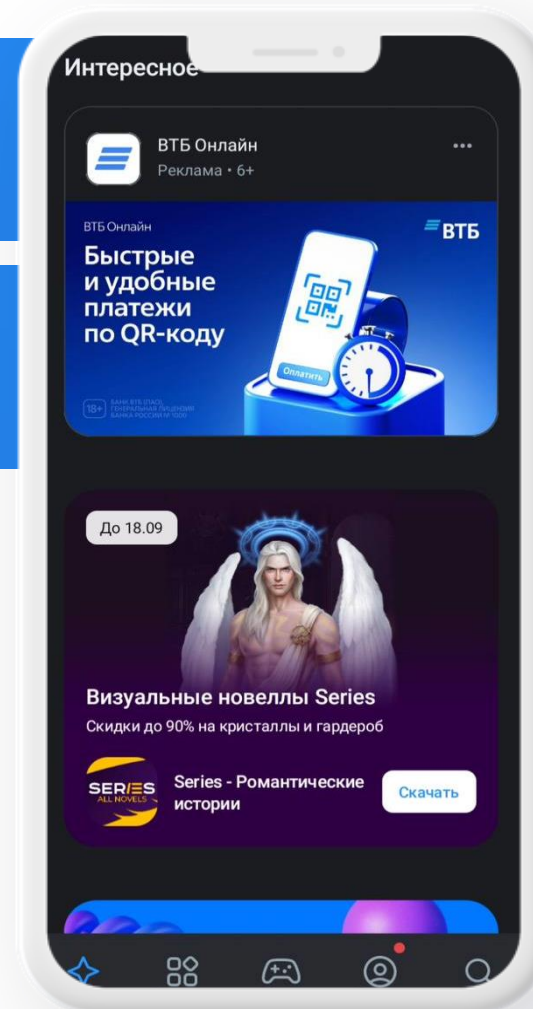
Рекомендации:

максимизация использования возможных креативов и ресайзов для расширения охватов

тестирование минимальной/предельной стоимости установки

дневные лимиты с запасом 10-15% на время обучения кампаний

Использование СТА на кнопке



Telegram. ВТБ Онлайн

Тестирование нового источника. Work in progress

Цель кампании:

Протестировать новую бету от Яндекса, понять, на сколько аудитория Telegram конверсионная

Можем позволить не ставить рамки на CPA, а узнать максимально, где будет показываться реклама и выстроить план работ по оптимизации размещения

Механика:

Период: месяц

KPI: новые клиенты

Тактика размещения:

- максимизация количества логик для теста эффективности
- расширение охвата за счёт использования большого количества креативов и ресайзов
- тестирование минимальной/предельной стоимости установки и бюджета



Мобильный трекинг и аналитика

История одного импортозамещения

App ТРЕКИНГ И АНАЛИТИКА



Переход на российские системы в инфраструктуре, для минимизации рисков, связанных с потерей данных в случае возможной блокировки иностранных сервисов

- + бесплатное использование
- + разработка собственного антифрод протокола для анализа трафика в приложение
- + пересборка всей системы сквозной (web&app) аналитики в кратчайшие сроки ([рекорд!](#))

ОБЛАКО И СБОР ДАННЫХ



- отсутствие view-through атрибуции
- отсутствие встроенной антифрод системы
- ограничение возможностей работы с сырыми данными
- погрешности в статистике

Планы на Q4 2023:

Переход на AppMetrica PRO и отслеживание всех действий пользователя в режиме Real-Time



Трансформация KPI, нацеленная на бизнес-юниты продуктов



Поиск новых точек роста через размещение в альтсторах и тестирование новых инструментов



iOS 17 будет давать возможность доступа к альтернативным магазинам приложений*



СПАСИБО!
ВОПРОСЫ?