

Imgur obteve sucesso com in-app header bidding usando Amazon Publisher Services

Imgur usou Amazon Publisher Services (APS) para permitir lances incrementais fora da cascata tradicional, monetizando bilhões de impressões a cada ano. A receita programática aumentou significativamente a cada mês e agora tem um eCPM acima de USD 2,00.

Imgur é a maneira mais fácil de descobrir a magia da Internet. É onde você encontra as melhores imagens, memes, GIFs e histórias visuais para brilhar seu dia. Eles são um destino de entretenimento alimentado pela comunidade, alcançando mais de 250 milhões de pessoas por mês em todos os dispositivos. A Imgur integrou o SDK do Transparent Ad Marketplace (TAM) em abril de 2017 implementando dentro do aplicativo o in-app header bidding, permitindo que os parceiros de demanda enviem seus lances em paralelo e antes da cascata, para que o preço mais alto sempre vença.

Entrevistamos Jonathan Greenglass, vice-presidente de estratégia e finanças da Imgur, sobre sua estratégia de monetização de aplicativos.

Quando se trata de monetização, como você mede o sucesso?

Engajamento é a chave: queremos aumentar o tempo gasto no site, então investimos em formatos de anúncio que não atrapalham a experiência principal do usuário. Depois, examinamos a receita e o eCPM em todas as regiões. Alguns parceiros de demanda podem parecer menores no geral, mas detalhando os relatórios, descobrimos que eles trazem muita receita incremental de diferentes países.

Por que você decidiu experimentar o TAM?

Nós realmente confiamos na Amazon como uma fonte de demanda, e o time do APS provou ser especialmente experiente e prestativo. Esse time é de alto nível! Já tivemos sucesso com na Web (site) ao implementar header bidding do lado do servidor com TAM, e valia a pena tentar ver se poderíamos replicar o mesmo sucesso no aplicativo. TAM é agora o primeiro lugar que vamos para otimizar nosso desempenho programático para mobile, antes mesmo de ir para cascata padrão.

O que mais você gosta na TAM?

Acima de tudo, a rapidez e a simplicidade de colocar para funcionar. Mantemos o TAM rodando no aplicativo sem esforço manual ou de engenharia. Temos nove parceiros de demanda ativos e estamos sempre procurando adicionar outros.

