

Innogames accélère son offre Mobile grâce à l'une des meilleures plateformes de publicité native



*“Suite aux bonnes performances de nos campagnes sur ordinateur, nous avons décidé de faire de l’acquisition de joueurs pour nos jeux mobile. Nos premières campagnes ont généré des volumes prometteurs ainsi qu’un trafic de qualité. Nous sommes convaincus que **Taboola** peut devenir un partenaire clé pour nos jeux mobiles existants et à venir”*

- Perrine Keutchayan, senior performance marketing manager chez Innogames



L'ENTREPRISE

Innogames est l'un des leaders dans le développement et l'édition de jeux en ligne, avec notamment leur jeu phare : Forge of Empires, disponible sur toutes les plateformes.



OBJECTIF

Voulant augmenter sa base d'utilisateurs existants, **Innogames** avait besoin d'attirer de nouveaux joueurs en améliorant sa visibilité et son taux de conversion.



SOLUTION

Innogames utilise la plateforme de découverte de contenu Taboola pour améliorer son retour sur investissement, grâce à des coûts d'acquisitions plus faibles que les revenus générés.



RÉSULTATS

Grâce à **Taboola**, **Innogames** a atteint et dépassé ses objectifs d'acquisition, attirant 50,000 nouveaux joueurs par mois.

50,000

Nouveaux joueurs
chaque mois

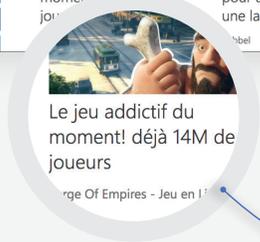
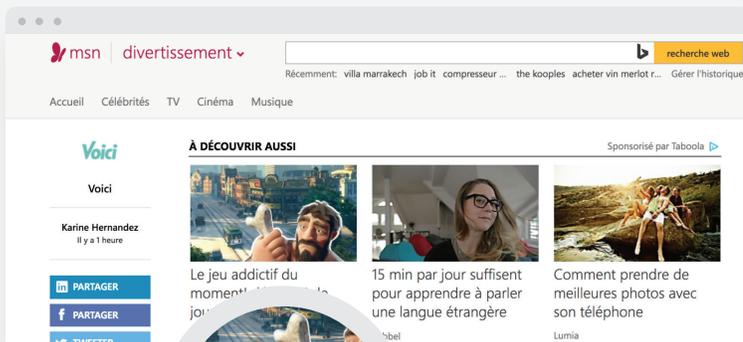


Introduction

Innogames est l'un des leaders mondiaux dans l'édition et le développement de jeux en ligne, et le créateur de six jeux à succès tels que « Forge of Empires, Tribal Wars et Elvenar ». L'entreprise Allemande, implantée à Hambourg, connaît un taux de croissance annuelle de plus de 20% ces trois dernières années. 2016 s'est particulièrement distinguée avec une croissance de 25% pour atteindre 130 millions d'euros. Cette accélération est principalement due à la croissance du segment mobile, soutenue par le développement de jeux uniquement dédiés à cette plateforme. Le marché mobile représente aujourd'hui plus d'un nouvel utilisateur sur deux pour Innogames.



Innogames utilise Taboola pour générer du trafic qualifié et des volumes conséquents.





Taboola, l'un des partenaires privilégiés d'Innogames.

Avec une stratégie se concentrant sur les nouveaux joueurs, **Innogames** adopte une approche basée sur la rentabilité. Diffuser des campagnes de publicités natives à l'international a permis d'augmenter leur nombre d'utilisateurs sur mobile et sur ordinateur.

«La clé d'une campagne à succès, c'est l'audience – atteindre une audience pertinente pour nous. **Taboola** nous a aidé à cibler les bonnes personnes, au bon moment et de la bonne façon » d'après Perrine Keutchayan, senior Performance marketing manager chez **Innogames**.

C'est en élargissant son portefeuille de partenaires afin d'explorer différents canaux d'acquisition à travers la publicité native, que l'équipe d'Innogames a découvert la plateforme de contenu **Taboola**.

Attiré au départ par l'emplacement natif de la publicité, **Innogames** a aussi été comblé par la qualité de la relation client. Ils ont découvert un professionnalisme et un haut niveau d'expertise dans le domaine du marketing de la performance de la part de leur account manager, ce qui s'est avéré être bénéfique pour le succès de leurs campagnes.



Les projets d'expansion des campagnes mobiles Innogames.

Aujourd'hui, **Taboola** fait partie des partenaires privilégiés d'Innogames lorsqu'il s'agit d'acquérir du trafic supplémentaire sur PC. Ensemble, Taboola et **Innogames** ont dépassé leurs objectifs d'acquisition de nouveaux joueurs avec plus de **50,000 utilisateurs par mois**.

En se basant sur les résultats actuels, Innogames prévoit une collaboration plus accrue avec **Taboola**. Les campagnes mobiles ont déjà montré des résultats positifs sur le plan international, faisant de Taboola « l'une des meilleures plateformes pour le natif sur mobile » selon **Innogames**.