



Генеральний партнер



Optimum Media

Casebook Mobile 2025

© ГС «БЮРО ІНТЕРАКТИВНОЇ РЕКЛАМИ УКРАЇНА», 2025
У випадку використання тексту або будь-якої його частини обов'язкове посилання на джерело та правласника



ЗМІСТ

03

Вступне слово Олени
Педай, голови
комітету Mobile

04

Продукти AdInsert та
AdInsert Plus від BLIX
UKRAINE

13

Кейс IREX від NCG

16

Кейс конструктор
сайтів від
UAmobile.net

19

Кейс ведення
університету від
UAmobile.net

21

Кейс УКРЗОЛОТО від
Promodo

25

Кейс PLANTIN від
Promodo

29

Кейс RETOUCHME від
Promodo

Олена Педай

Голова комітету Mobile, керуючий партнер в UAmobile.net

Мобільна реклама сьогодні — це окрема екосистема з власними каналами, інструментами та поведінковими сценаріями користувача.

В Україні мобайл залишається найдинамічнішим цифровим середовищем, що поєднує миттєвий контакт, персоналізацію, ефективність і гнучкість.

В цьому кейсбуку ми зібрали практики, інструменти, формати та підходи, які працюють саме в мобільному середовищі. Він покликаний не лише фіксувати результати, а й слугувати точкою орієнтації для рекламодавців, агентств та технологічних гравців, які прагнуть глибше розуміти потенціал мобайлу.

Тут кейси, що відображають різноманітність мобільної реклами: від банерів і відео до інтерактивних форматів, push-нотифікацій і крос-платформених інтеграцій. Це — реальні історії успіху, вимірювані метрики, продумані рішення і локальні виклики.





AdInsert та AdInsert Plus BLIX UKRAINE

Ян Садковський

Заступник голови комітету Mobile,
Country Manager Blix Group

Blix Ukraine — мультиритейл-платформи, що об'єднує в одному місці пропозиції від різних супермаркетів та спеціалізованих магазинів.

Завдяки інтегрованим елементам **ритейл-медіа**, рекламні повідомлення відображаються саме в момент перегляду каталогів і пошуку товарів, коли користувач приймає рішення про покупку.

У кейсах буде показано два основні рекламні формати — **AdInsert** і **AdInsert Plus**. Вони розміщуються як full-screen банери між сторінками каталогу ритейлу та в інших розділах додатка й демонструють свій вплив на клікабельність (CTR) та кінцеву конверсію в покупку.



AdInsert

Full-screen Premium

- Розміщення повносторінкової реклами всередині акційних каталогів магазинів
- Важливий touchpoint перед покупкою у стаціонарному магазині
- Ефект ROPO
- Посилання на цільову посадкову сторінку, що необхідна замовнику
- CTR – 3-4%
- Метрики / моделі оплати – CPC, CPM



1. Каталог стор. X



2. AdInsert

В процесі гортання сторінок каталогу, з'являється повносторінкова реклама



3. Каталог стор. Y

Case Study AdInsert

- **Тривалість активності:** 28 днів (14.09 - 11.10)
- **Продукт:** Sheba - страви для котів та кішок;
- **Таргетинг:** Продуктовий Рітейл, Зоомагазини
- **Мета:** візуально-інформаційна, інформування користувачів застосунку, про властивості та користь придбання страв для котів та кішок, можливість промо-розіграшу, збільшення якісного охоплення;
- **Задача:** реалізувати необхідний обсяг показів медійної реклами, забезпечити відправлення якісного трафіку на посадкову сторінку компанії, для подальшого залучення користувачів до алгоритму промо-розіграшу численних подарунків після придбання користувачем продукції компанії;
- **Рішення:** Sheba використовує модель AdInsert, як основну частину комунікації з потенційною аудиторією покупців в застосунку Blix Ukraine.

222 405
Impressions

9 329
Clicks

CTR - 4,19%
AdInsert (fullscreen)



Case Study AdInsert

- **Тривалість активності:** 10.02.23- 31.03.23; 28.11.23 - 18.12.23;
- **Продукт:** Starbucks - кава зернова;
- **Об'єм інвентарю:** CPC;
- **Таргетинг:** Всі, 25-45 років, Україна, без тимчасово окупованих територій;
- **Мета:** Рекламні активності націлені на підвищення конверсій, належне інформування користувачів застосунку, про можливість придбання продукції за спеціальними цінами;
- **Задача:** Забезпечити необхідний обсяг кліків реклами, перенаправлення якісного трафіку на посадкову сторінку партнера, retail - компанії Rozetka, для подальшого залучення користувачів до здійснення вигідної покупки кави в зернах Starbucks;
- **Рішення:** Компанія використовує формат AdInsert.

25 882
Clicks

856 795
Impressions

CTR - 3,02%
AdInsert (fullscreen)

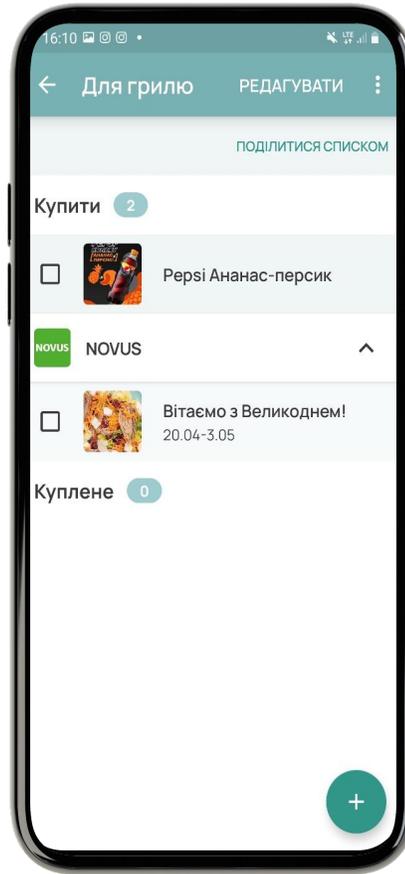


AdInsert Plus

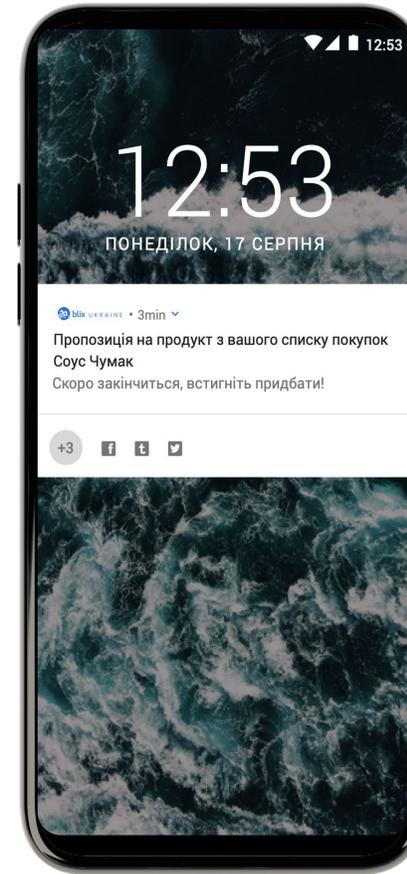
Вплив на намір покупки



1. Додати до списку покупок



2. Ваш продукт з самого верху списку покупок



3. PUSH - нагадування про покупку продукту



10

Послідовність офлайн конверсії

AdInsert Plus



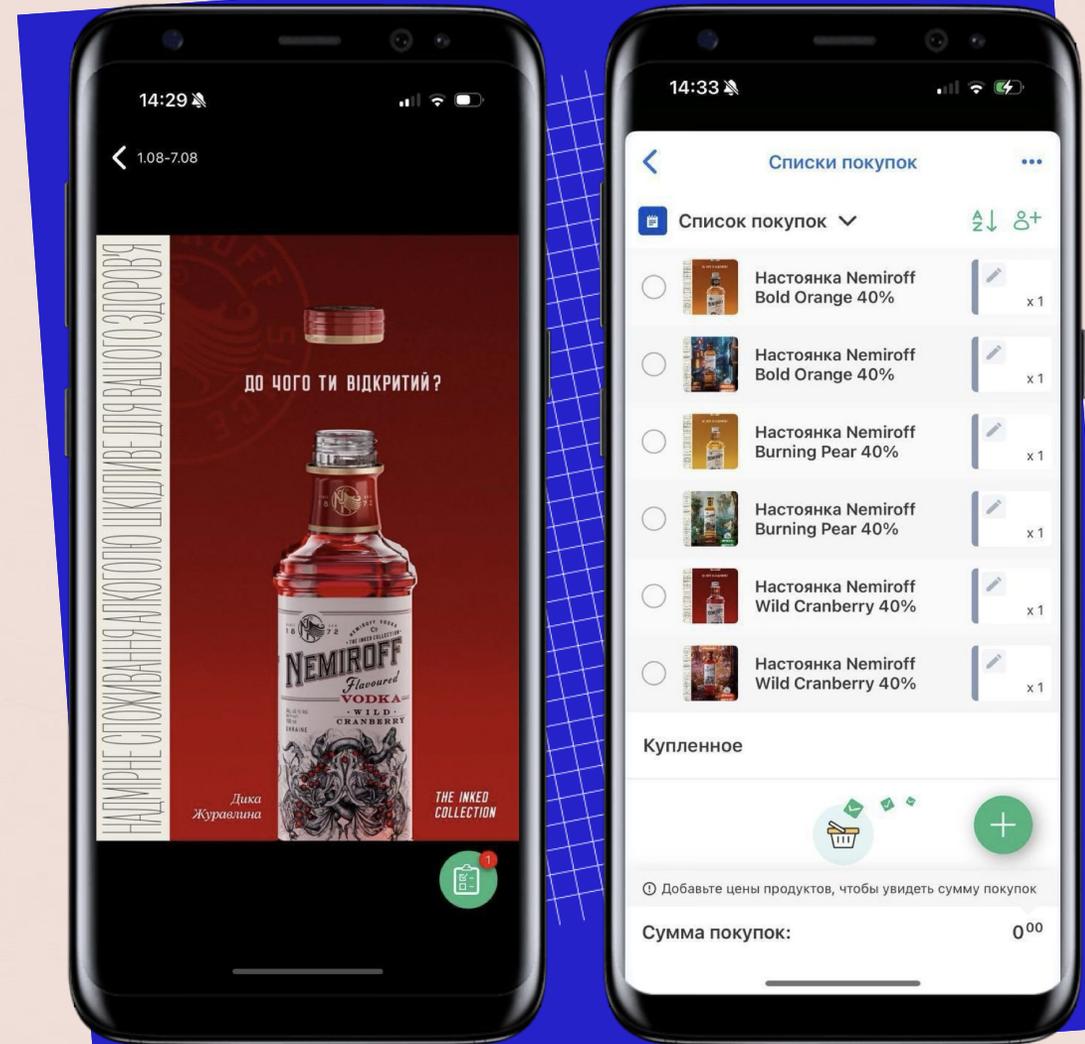
Впізнаваність бренду

Розгляд можливості покупки

Покупка офлайн
(відслідковується)

Case Study AdInsert Plus

- **Тривалість активності:** 27 днів (04.09. - 30.09.)
- **Продукт:** Лінійка продукції (настоянки);
- **Таргетинг:** All, 25-64 років, grocery supermarkets, geo;
- **Мета:** Інформування, побудова впізнаваності бренду, та залучення аудиторії до покупок настоянок в Ритейл мережах;
- **Задача:** Реалізувати необхідний обсяг показів реклами, забезпечити конкретний таргет щоб стимулювати продажі саме в вибраних мережах;
- **Рішення:** Клієнт використовує формат AdInsert Plus, задля максимального залучення користувачів до подальшої взаємодії, планування та здійснення покупок товарів офлайн.
- **Результат:** В перерахунку з вартості РК, одна продаж тобто відмітка «Куплене» коштувала 36,1 грн.



17 109
added to shopping list

2 906
marked as bought

539 349
Impressions

CTR - 3,17%
AdInsert Plus

Унікальне поєднання реклами в диджитал та здійснення покупок офлайн

- **Ефективність нагадування:**

Якщо користувач не відмічає додану товарну позицію, як «**куплена**», формат **AdInsert Plus** автоматично надсилає push-повідомлення з нагадуванням про нездійснену покупку. Це допомагає додатково підсилити ефект на фокусування користувача на завершенні дії, що сприяє збільшенню конверсії.

- **Напрямок на trade-маркетинг:**

AdInsert Plus ідеально підходить для компаній, що спеціалізуються на торгівлі, оскільки його ключові показники ефективності спрямовані на стимулювання та підвищення рівня продажів. Модель допомагає підвищити обізнаність про товари, створює можливості для довгострокового залучення клієнтів до покупок та зміцнення лояльності до бренду.

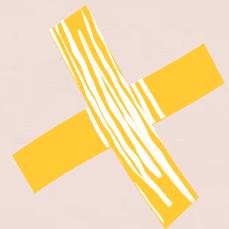
Автоматичний PUSH - нагадування про можливість покупки





Кейс IREX

NSG



Інтерактивні банери підвищують залученість користувачів у 2+ рази

У межах мобільної кампанії NCG шукали способи підвищити залученість користувачів та ефективність банерного розміщення. Стандартні банери демонстрували стабільний, але обмежений рівень взаємодії.

Щоб покращити ці показники, NCG протестували інтерактивні банери, що дозволяють користувачам взаємодіяти безпосередньо з креативом: свайпати, клікати, обирати елементи тощо.



Результати кампанії

Результати розміщення інтерактивного банеру:

- CTR – 1,03%
- ETR – 1,60%
- Total Engagement – 2,63%

Інтерактивний формат не лише значно підвищив CTR, але й надав глибше розуміння поведінки користувачів завдяки додатковим даним про взаємодії.

IREX
КІНЕЦЬ ЕРИ КОМАРІВ

СТАРТ 3

30+ років

ЄВРОПЕЙСЬКА ЯКІСТЬ

ІННОВАЦІЙНА ФОРМУЛА

РЕЗУЛЬТАТ 100%

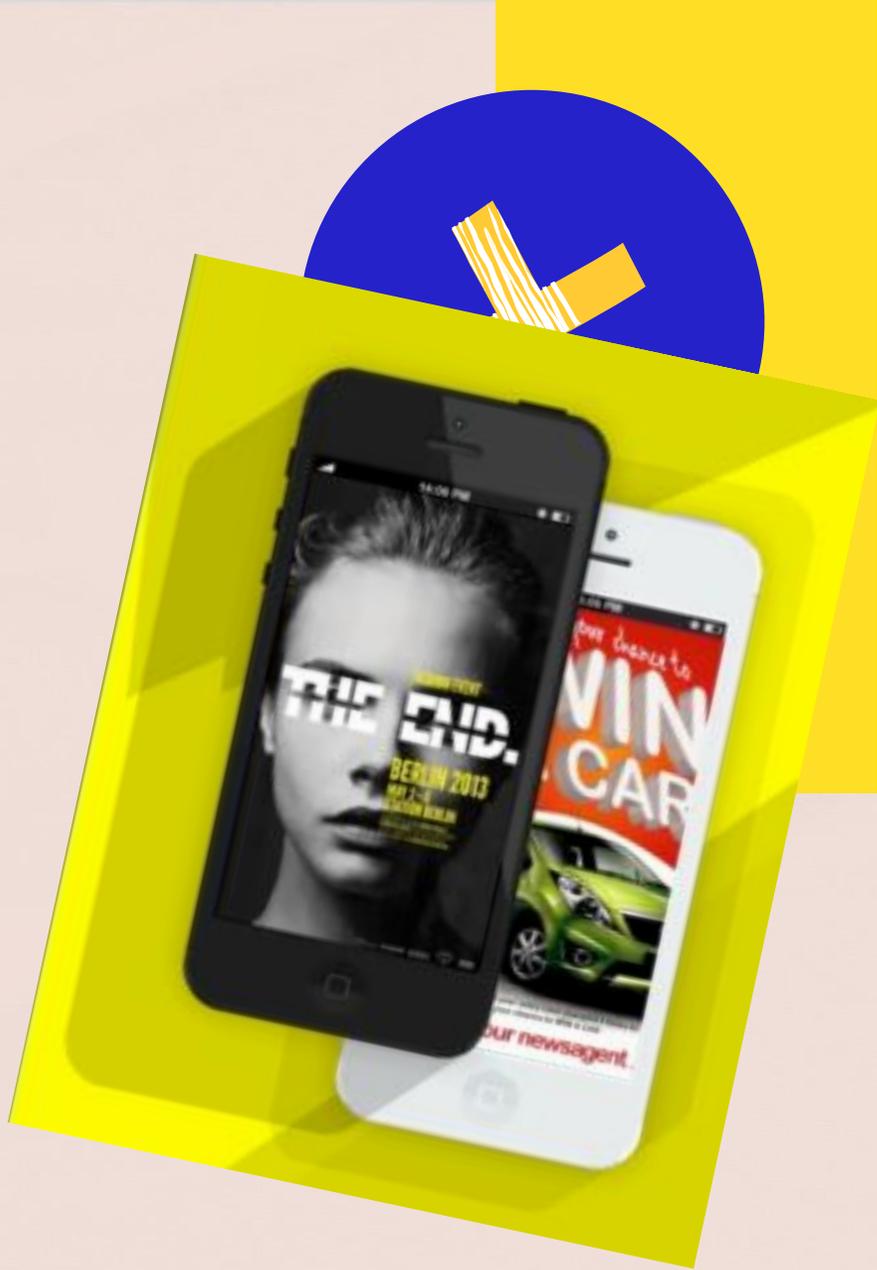
IREX
ЗАХИСТ ВІД КОМАРІВ

УНІВЕРСАЛЬНИЙ ПРІСТРІЙ • РОБІТЬ ДЛЯ РОЗРІЗІ ТА ПЛАСТИКА

БЕЗ ЗАПАХУ

ЕФЕКТИВНА ФОРМУЛА

[Переглянути](#)



Кейс Конструктор сайтів UAMOBILE.NET



Pagebuilder (PGBLDR.COM)

Сервіс залучення клієнтів на основі ШІ

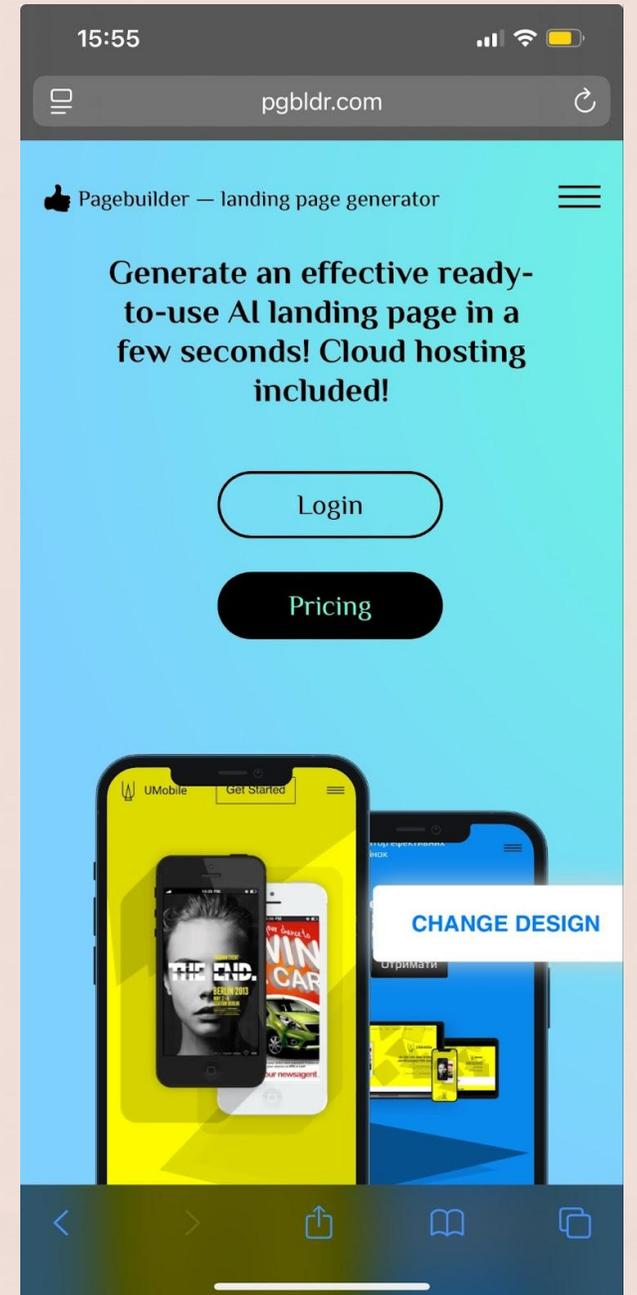
UAmobile.net створили автономну систему для створення цільових сторінок та покращення конверсій для продажу товарів і послуг. Вам потрібно лише описати ваш товар та надати його зображення. Залиште дизайн, розміщення елементів, аналіз цільової аудиторії, адаптацію під мобільні пристрої та SEO-адаптацію для пошукових систем програмі. Самонавчальні нейронні мережі підберуть найефективніший дизайн для вашої цільової аудиторії з точки зору перетворення відвідувачів на покупців.

The screenshot shows the landing page for 'Pagebuilder — landing page generator'. The page has a blue background and a white navigation bar with links for 'Home', 'Features', 'Feedback', and 'Plans'. The main content area features a large yellow and blue graphic with a smartphone displaying a car advertisement. The text on the page reads: 'Generate an effective ready-to-use AI landing page in a few seconds! Cloud hosting included!'. Below this text are two buttons: 'Login' and 'Pricing'. On the right side, there is a 'CHANGE DESIGN' button. The bottom of the page contains a small text block in Ukrainian: 'вбудовано' and 'вбудовано'.

Pagebuilder (PGBLDR.COM)

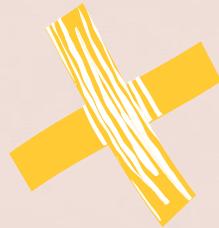
структура та функціонал

- Цільова сторінка товару з демонстрацією функціональності
- Форма-майстер із питаннями для користувача, відповіді на які використовуються для генерації структури цільової сторінки
- Адміністративна панель з можливістю керування обліковим записом та його налаштуваннями
- Можливість редагування раніше згенерованого цільового сайту
- Алгоритм генерації рендерингу
- Система хостингу для згенерованих цільових сторінок
- Оплата за підпискою (річно)
- Функція купівлі доменного імені
- Надання нашого піддомену
- Можливість введення промокоду для створення технічних та демонстраційних сайтів
- Багатомовна реферальна система - генерує посилання для залучення нових клієнтів та отримання % від їх оплати.
- Мікросервіси з масштабованістю
- Автоматична генерація Умов та положень





Кейс університету [UAMOBILE.NET](https://uamobile.net)



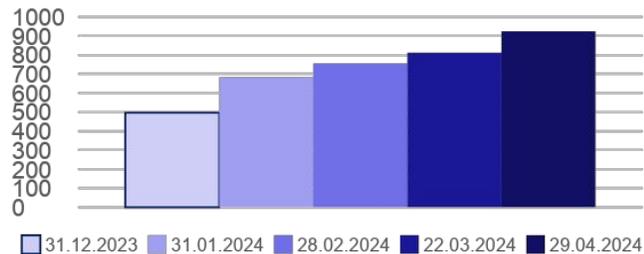
Варшавський університет менеджменту

Завдання:

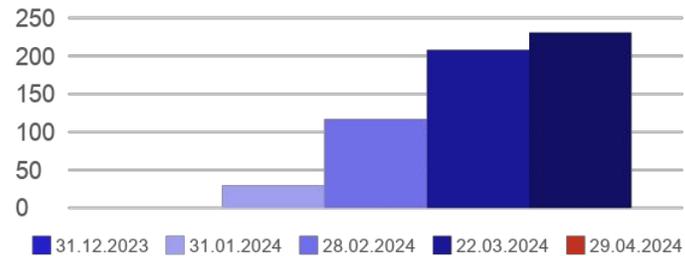
- Підвищити обізнаність щодо університету серед міжнародних кандидатів
- Залучити студентів до весняного набору

Мета досягти максимального охоплення.

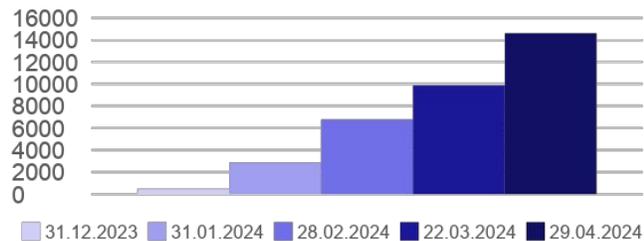
Кількість кандидатів



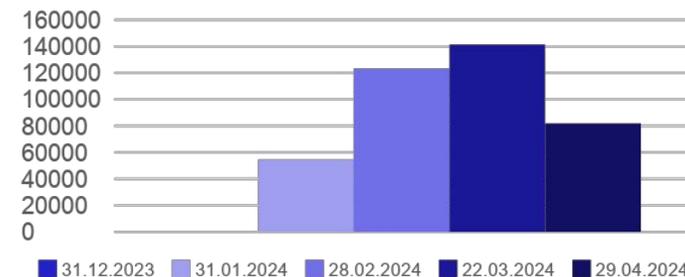
Підписники Instagram



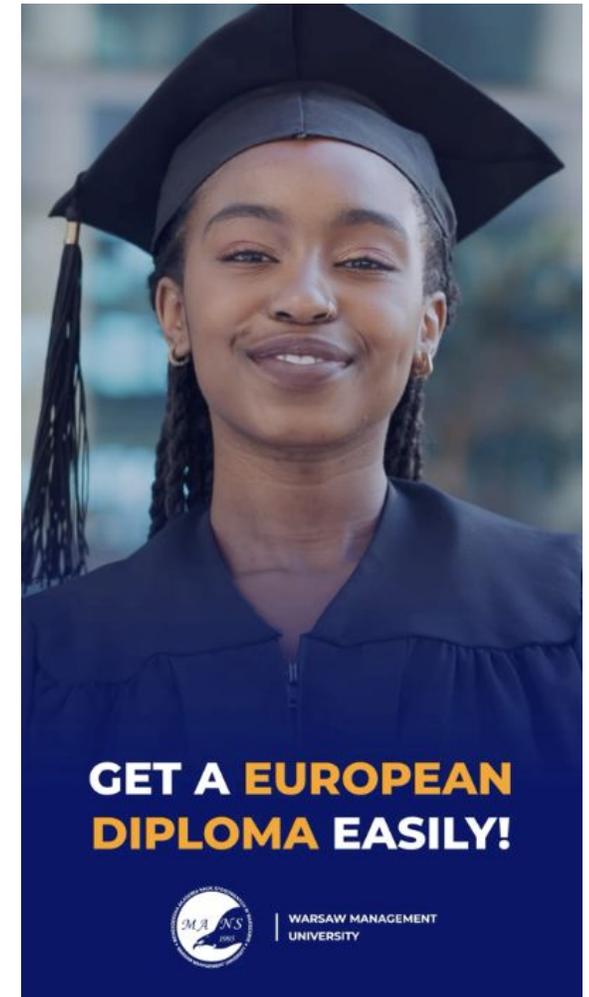
Підписники Facebook



Відвідування сайту щомісяця



Таргетування відбувалося на 9 країн, а саме Конго, Алжир, Мароко, Руанду, Танзанію, Туніс, Зімбабве, В'єтнам та Тайланд.





Кейс УКРЗОЛОТО

PROMODO



Mobile App Marketing

УКРЗОЛОТО

«Укрзолото» прагнули збільшити дохід від мобільного застосунку, утримуючи частку рекламних витрат на рівні до 10%.

Завдання:

- Просування мобільного застосунку ювелірної мережі через платні канали.
- Збільшити дохід з каналу при дотриманні KPI в межах, визначених клієнтом: доля рекламних витрат не має перевищувати 10%

Укрзолото
Реклама

Обирай Ukrzolato EXCLUSIVE: ексклюзивні коштовності з унікальною вигодою!

17.03-31.05.2025

-15%
НА ТРЕТЮ ПОЗИЦІЮ

**UKRZOLOTO
EXCLUSIVE**

ЕКСКЛЮЗИВНІ КОШТОВНОСТІ
З УНІКАЛЬНОЮ ВИГОДОЮ

-10%
НА ДРУГУ ПОЗИЦІЮ

-5%
НА ПЕРШУ ПОЗИЦІЮ

EXCLUSIVE колекції!

Install Now

Рішення від PROMODO

Promodo розробили стратегію платного просування, зосередившись на Google Ads та Meta Ads для залучення цільових користувачів.

Кампанії масштабувалися поступово, з урахуванням сезонності та ефективності каналів, що дозволило уникнути різких змін у роботі алгоритмів.

ЩО ЗАПУСТИЛИ:	НАВІЩО:
 <p>Кампанії на встановлення застосунку</p>	Залучити нових користувачів з максимальним охопленням цільової аудиторії
 <p>Кампанії на події (purchase)</p>	Щоб залучити аудиторію, яка з високою ймовірністю здійснить покупку
 <p>Кампанії з максимальною цінністю конверсій</p>	Залучення користувачів, що виконують більш цінні дії в застосунку
 <p>Кампанії на ре-енгейджмент</p>	Щоб повернути неактивних користувачів і заохотити повторні дії в застосунку

GOOGLE Ads

ЩО ЗАПУСТИЛИ:	НАВІЩО:
 <p>Кампанії на завантаження застосунку</p>	Для залучення нових користувачів у застосунок.
 <p>Advantage+ для застосунку</p>	Автоматизована реклама на встановлення та взаємодію, працює на основі машинного навчання, що дає можливість показувати найкращі креативи релевантній аудиторії в найбільш ефективних місцях розміщення.
 <p>Динамічна реклама з каталогу (Advantage+ Catalog Ads)</p>	Автоматичне створення оголошень із зображеннями та даними з каталогу для персоналізованих показів.
 <p>Кампанії на подію (purchase)</p>	Орієнтовані на користувачів, які з більшою ймовірністю здійснять покупку.
 <p>Кампанії на ре-енгейджмент</p>	Для повторного залучення аудиторії, що не проявляла активність, у зв'язці з динамічним каталогом.

FACEBOOK Ads

Результати кампанії

За підсумками 2024 року:

Google Ads: 68,37% витрат — 54,28% доходу
Meta (Facebook Ads): 31,63% витрат — 45,72% доходу

За рік дохід від застосунку зріс на 121%, при цьому частка рекламних витрат залишалася в межах до 10%.

17.03-31.05.2025

КУПУЙТЕ ПРИКРАСИ
ТА ОТРИМУЙТЕ

30%

АКЦІЙНИХ БОНУСІВ
З ПЕРШОЇ ПОКУПКИ

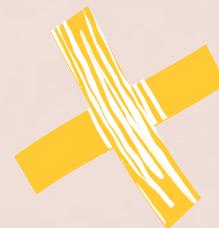
УСТАНОВИТИ

Укрзолото - магазин прикрас

Купуй прикраси в «Укрзолото», отримуй 30% кешбеку з покупки



Кейс PLANTIN PROMODO



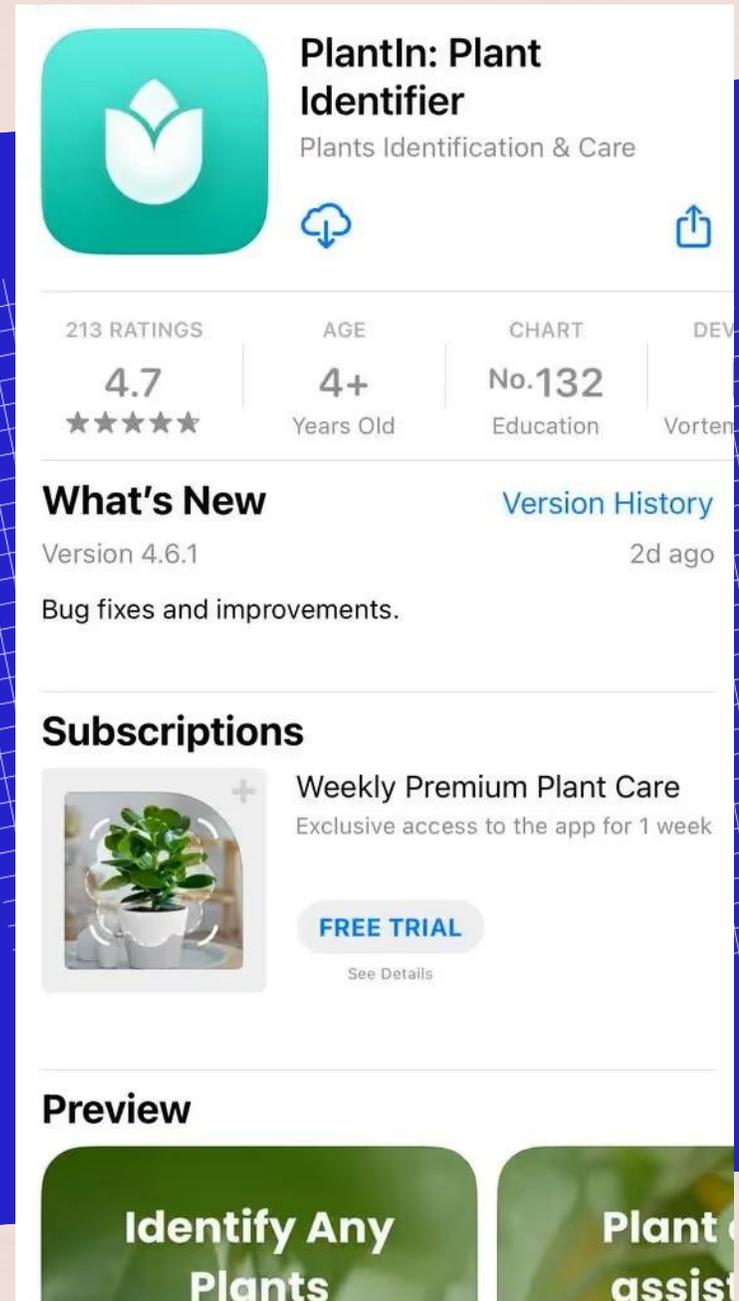
Mobile App Marketing

PLANTIN

[PlantIn](#) (компанія з екосистеми Genesis) — AI-помічник у садівництві. Застосунок клієнта потребував збільшення органічного трафіку та покращення позицій у пошуку App Store, щоб виділитися серед конкурентів.

Завдання:

- Збільшити органічний трафік на сторінки застосунку в App Store.
- Збільшити трафік завдяки додатковим платним каналам просування.
- Покращити позиції застосунку в пошуку.



Рішення від PROMODO

Провели глибоку оптимізацію сторінки застосунку (ASO) для 24 країн, включаючи збір семантичного ядра, оптимізацію текстового та візуального контенту, а також регулярне А/В-тестування.

Запустили платні канали просування, такі як Apple Search Ads та App Store Promotion, з особливим акцентом на просуванні вбудованих покупок (in-app purchases), що дозволило зайняти додаткові місця в пошуковій видачі App Store.



PlantIn: Plant Identifier (4+)

Plants Identification & Care
Vortemol Limited

#7 in Education
★★★★★ 4.5 - 95K Ratings

Free - Offers In-App Purchases

Screenshots [iPhone](#) [iPad](#)



PlantIn is always there for you!

With our care plans, you will learn how to identify a plant, how often to water your trees, or why the leaf on your flower turned brown.

We have a wide variety of features that every green thumb would fall in love with:

► Watering Calculator

This feature will help to figure out the right amount of water your green pet needs. You just need to answer several questions regarding your plant's conditions, and voila!

► Light Meter

Here is another helpful tool that calculates the correct lighting level for your greens! Just click the Light Meter button and point the camera at the plant. Our AR-based technology will automatically scan the nearest environment, measure the amount of light, and tell if you need to move the plant to a brighter or shadier spot.

► Care Plans

Plantkeeping will become even more effortless with our Personalized Care Plans. Request a plan for almost any species, from common houseplants to exotic cultivars. Your Snake plant care needs some improvements, or maybe you just got your first air plant and are not sure what to do with it? Get thorough watering, fertilization, lighting, and even pruning instructions easily and make 'em grow!

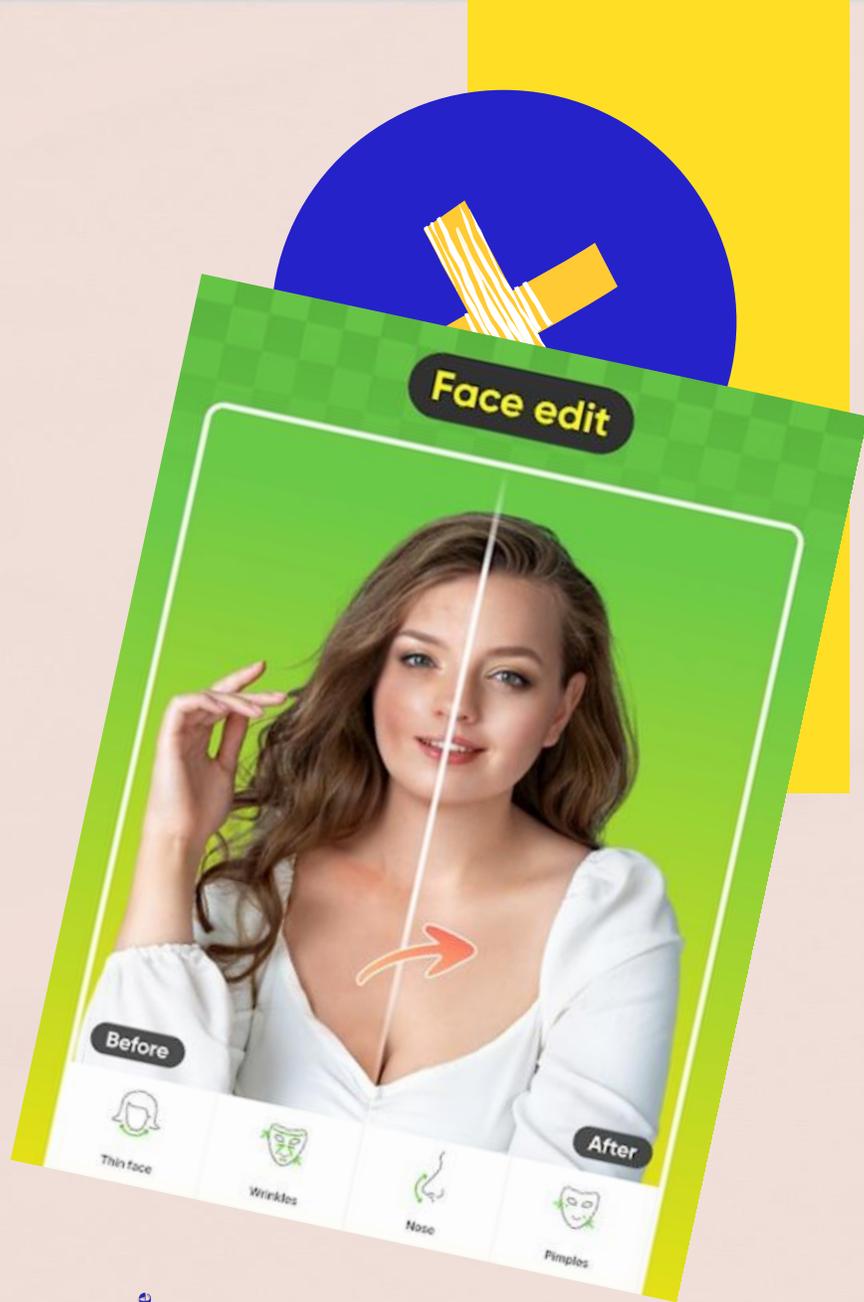
ПІСЛЯ

Результати кампанії

Завдяки реалізованій стратегії, PlantIn не лише збільшив кількість завантажень та підписок, але й неодноразово потрапляв у фічеринг App Store у розділах «Сьогодні» та «Застосунки» в різних країнах, що суттєво підвищило впізнаваність застосунку.

За підсумками комплексних робіт з Mobile Marketing нам вдалось покращити доступність контенту в застосунку. Після опрацьованого текстового ASO, а також залучення App Store Promotion за цільовим регіоном (США) кількість проіндексованих запитів зросла на 516.





Кейс RETOUCHME

PROMODO



Mobile App Marketing

RETOUCHME

RetouchMe, мобільний застосунок для професійної ретуші фотографій, прагнув збільшити органічний трафік та покращити конверсію в американському App Store.

Завдання:

Збільшити органічний трафік у американському App Store та покращити показники CR.

CR (Conversion Rate) в ASO — це показник, який відображає відсоток користувачів, які виконали цільову дію (наприклад, встановили застосунок), після перегляду його сторінки в магазині застосунків.

Рішення від PROMODO

Команда Promodo провела комплексну оптимізацію сторінки застосунку, включаючи регулярні оновлення метаданих та тестування різних варіантів описів і ключових слів для підвищення видимості та привабливості застосунку для користувачів.

Аналізували ринок і конкурентів та відслідковували тенденції. Всі оновлення — тестували.

Початково Promodo орієнтувались на збільшення трафіку на 10%, але результати перевершили очікування.

З'являються нові пошукові запити



Певні ключові фрази перестають генерувати трафік, або певні ключові слова випадають з індексації



Сезонність



Свята



Тенденції та тренди



Поява нових функцій у застосунку



Результати кампанії

За 11 місяців роботи органічний трафік зріс на 31,7%, перевершивши початкове очікування приросту в 10%, що свідчить про ефективність впроваджених стратегій.



Команда



Олена Педай,
UaMobile.net



Ян Садковський,
Blix Ukraine



Максим Лонішин
NCG



Дмитро Крючков
Promodo



ДЯКУЄМО!

ЗА СПІВПРАЦЮ



Якщо у вас є зауваження, пропозиції та доповнення, будь ласка повідомте нас електронною поштою anastasiya.baydachenko@iab.com.ua

Ми врахуємо усі конструктивні доповнення у наступній редакції