

MobPartner ouvre sa plateforme d'affiliation mobile pour les applications iPhone

Paris, le 16 juin 2010 - MobPartner, le réseau d'affiliation mondial leader sur mobile, permet désormais de créer des campagnes d'affiliation pour applications iPhone. Basé sur un Coût-par-Download, cette nouvelle opportunité permet à toute application (gratuites ou payantes) de générer de nouveaux téléchargements à un prix fixe.

Gameloft, un des plus gros éditeurs sur l'App Store, est le premier annonceur à avoir créé une campagne d'affiliation pour ses jeux iPhone sur MobPartner. Eve Arakelian, Directrice D2C chez Gameloft, indique: «Nous sommes vraiment satisfaits des résultats de MobPartner sur notre campagne d'affiliation wap. Depuis sa création l'année dernière, plus de 100 000 transactions ont été générées ! Le marché iPhone étant très dynamique, nous sommes convaincus que le lancement de cette nouvelle campagne sera un succès.»

Pour les éditeurs et développeurs d'applications, la simple intégration du SDK de MobPartner permet de diffuser des campagnes sur leurs supports. En fonction des attentes de leurs utilisateurs et pour optimiser leur revenus, ils choisissent les bannières des campagnes à afficher sur leurs applications. Avec ces campagnes à la performance, MobPartner assure un taux de remplissage de 100% et ce, pour tous les pays.

De nombreuses campagnes iPhone vont être lancées dans les prochaines semaines. Tous les types d'applications seront disponibles: jeux, outils, divertissement, rencontres... Vianney Settini, co-fondateur de MobPartner, explique : «Nous sommes convaincus que le marketing à la performance sera le futur du marketing mobile. Contrairement aux campagnes CPC ou CPM, les campagnes au Coût-par-Action ne comportent aucun risque pour les annonceurs. C'est aujourd'hui la solution la plus sûre pour augmenter sa position dans le Top 100 de l'Apple Store». MobPartner se positionne ainsi comme le complément naturel d'un bon référencement dans l'Apple Store. Dès son lancement, toute application peut lancer sa campagne sur MobPartner, que ce soit à court ou long terme.

A propos de TexoMobile

Lancée en 2008, MobPartner permet aux acteurs du marketing mobile de gérer des campagnes à la performance. Plus de 50 campagnes sont déjà en place, lancés

directement par des annonceurs ou par le biais d'agences de marketing mobile. Plus de 95 000 éditeurs en font la promotion sur leur sites mobiles, applications ou campagnes d'achat au clic. Présent dans plus de 120 pays, la plateforme génère désormais plus de 50 000 transactions par mois.