

## AppsFlyer launcht Conversion Studio, eine hochflexible Lösung für die Messung von Conversion Values

- Lösung ermöglicht Single Source Mapping für das Post-Install Measurement in SKAdNetwork
- AppsFlyers neueste SKAN-Innovation bietet Werbetreibenden volle Kontrolle über die Messung von Metriken nach Apples Einführung seines App Transparency Frameworks (ATT)

San Francisco/Berlin, 13. September 2021 – AppsFlyer, die Plattform für Marketing Measurement und User Experience, hat heute [Conversion Studio](#) vorgestellt, eine hochflexible Lösung für die Messung von Conversion Values. Conversion Studio unterstützt Marketers im Umgang mit ihren Conversion Values, indem die Messung des Lifetime Values (LTV) für Post-Install-Aktivitäten einfach und effektiv innerhalb der begrenzten Kapazität des SKAN Frameworks maximiert wird.

„Mit Conversion Studio wollen wir Marketingexperten bei einer der größten Schwierigkeiten in der Post-iOS-14-Ära helfen: der Herausforderung zu verstehen, wie wertvoll ihre erworbenen Nutzer langfristig sind“, sagt Ben Jeger, Managing Director – Central Europe bei AppsFlyer. „SKAN beschränkt Werbetreibende auf einen einzigen Conversion Value, der nur einen Aspekt der Aktivitäten des Nutzers nach der Installation abbildet. AppsFlyers Conversion Studio ermöglicht es Marketern, die SKAdNetwork Conversions zu beherrschen und die Kontrolle über die SKAN-Post-Install-Messung zurückzuerlangen, indem sie Einblicke in den Lifetime Value ihrer Nutzer erhalten.“

Mit Conversion Studio stellen Marketers ihr Conversion Value Mapping einfach und flexibel ein, da mehrere Metriken gleichzeitig gemessen werden können. Mit visuellen Hinweisen auf die Kapazität des Conversion Values und darauf, wie die einzelnen Metriken gemessen werden, können Werbetreibende ihr Mapping leicht anpassen. So können Advertiser sicherstellen, dass sie das Beste aus praktisch allen Post-Installations-Ereignissen machen – einschließlich solcher Metriken wie Umsatz, Engagement, Retention und Konversion. Sobald das Conversion Value Mapping bei AppsFlyer zur Verfügung gestellt wird, kann es einfach mit allen integrierten SKAN-Partnern geteilt werden und dient als einzige „Single Source of Truth“ für SKAN-Messungen.

Mit Conversion Studio können Marketingexperten nun:

- **Measurement-Metriken aufteilen.** Marketer können ihre Messungen anpassen und gleichzeitig die für sie wichtigsten Metriken messen, wie z. B. Umsatz, In-App-Engagement, Kundenbindung und mehr.

- **Den Timer für die Nutzeraktivität nach der Installation auf ein Zeitfenster von 72 Stunden verlängern.** Durch die Verlängerung des Aktivitätszeitfensters können Marketer einen entsprechend längeren LTV messen. Darüber hinaus erfahren Marketer, wann ein Nutzer zuletzt aktiv war. Das erleichtert die Messung kritischer Aspekte wie Retention und Kohorten.
- **Bereiche innerhalb einer bestimmten Metrik messen.** Die Definition flexibler Bereiche innerhalb einer bestimmten Metrik ermöglicht es Marketern, die Anzahl der implementierten Conversion Values effizienter zu nutzen.
- **Funnels messen, um die volle Kapazität des LTV zu optimieren.** Durch die Auswahl der Funnel-Funktion bei Conversion Studio können Werbetreibende sequenzielle Ereignisse effizient messen, indem sie weniger Werte verwenden und so die Menge der gemessenen In-App-Ereignisse optimieren.

"Mit der Lösung von AppsFlyer für benutzerdefiniertes Conversion Value Mapping haben wir endlich die Freiheit darüber, was und wie wir auf iOS messen wollen", erklärt Michal Prokop Grno, Head of Marketing Analytics, Pixel Federation. "Und das alles, ohne eine einzige Zeile Code schreiben zu müssen."

Weitere Informationen zu Conversion Studio finden Sie hier: <https://www.appsflyer.com/product-news/marketing-analytics/introducing-conversion-studio/>

### **Über AppsFlyer**

AppsFlyer unterstützt Marken, durch innovative, datenschutzfreundliche Mess-, Analyse-, Betrugsschutz- und Engagement-Technologien gute Entscheidungen für ihr Unternehmen und ihre Kunden zu treffen. AppsFlyer basiert auf der Idee, dass Marken den Datenschutz ihrer Kunden erhöhen und gleichzeitig außergewöhnliche Erlebnisse bieten können. Das Unternehmen hilft Tausenden von App-Entwicklern und mehr als 8.000 Technologiepartnern dabei, bessere und sinnvollere Kundenbeziehungen zu gestalten. [www.appsflyer.com](http://www.appsflyer.com)