

## **Appier impulsa el éxito del retargeting en los juegos hipercasuales**

### **Se asocia con TapNation, uno de los principales editores de juegos para móviles, para optimizar la adquisición de usuarios para el exitoso juego Thief Puzzle**

Appier, una empresa de software como servicio (SaaS) que utiliza la inteligencia artificial (IA) para potenciar la toma de decisiones empresariales, se complace en anunciar su fructífera colaboración con TapNation, uno de los principales editores de juegos para móviles, para optimizar la adquisición de usuarios para el exitoso juego Thief Puzzle. Utilizando la solución de retargeting CrossX de Appier, TapNation ha alcanzado unos objetivos KPI notables, incluyendo un 130% de retorno de la inversión publicitaria (ROAS).

Clasificada entre las 14 empresas de más rápido crecimiento de Europa por el Financial Times, TapNation es un editor de juegos para móviles que ayuda a los desarrolladores a mejorar sus juegos. Thief Puzzle es un juego hipercasual muy atractivo y entretenido desarrollado por TapNation. En este juego, los jugadores se convierten en astutos ladrones, y tienen que resolver intrincados rompecabezas y superar desafiantes obstáculos para completar los atracos con éxito. Gracias a su mecánica de juego intuitiva, sus cautivadores gráficos y sus innovadores diseños de rompecabezas, Thief Puzzle se ha convertido rápidamente en uno de los favoritos de los jugadores de móvil. La mezcla de estrategia y diversión del juego consigue captar el interés de los jugadores, convirtiéndolo en un título destacado de la impresionante variedad de juegos de TapNation.

#### **Mejorar la captación de usuarios en medio de restricciones a la privacidad**

En el siempre competitivo panorama de los juegos para móviles, TapNation buscó soluciones innovadoras para mejorar la captación y retención de usuarios para Thief Puzzle a pesar de los retos que plantean las restricciones de privacidad de iOS. Aprovechando la solución de retargeting CrossX de Appier, TapNation activó con éxito su base de usuarios de alta calidad y se dirigió a jugadores con un alto LTV (Lifetime Value). La colaboración se centró en la optimización de métricas clave como el coste por clic (CPC), la tasa de conversión (CVR) y el coste por adquisición (CPA) para lograr resultados sobresalientes.

"Appier creó un modelo de usuario personalizado con alto retorno de inversión (ROI) para juegos hipercasuales orientados a IAA aprovechando su modelo de segmentación de usuarios existente para identificar a los usuarios con mayor LTV".

A los 10 días de completar un periodo de aprendizaje de 1,5 meses, TapNation alcanzó un impresionante 130% de retorno de la inversión en publicidad (ROAS). La optimización continua del modelo de usuario de alto ROI garantizó un ROAS sostenido y estable, acortando significativamente el periodo de recuperación de la inversión en comparación con las redes SDK tradicionales. Este éxito pone de relieve la eficacia del enfoque basado en IA de Appier en la industria de juegos hipercasuales.

"Appier se ha convertido en nuestro tercer mayor canal de adquisición de usuarios en iOS tras el éxito

cosechado con CrossX. Nuestra colaboración ha aportado un éxito tangible a nuestro juego Thief Puzzle, mejorando el valor que tiene para el usuario. Gracias a esta solución innovadora, hemos visto mejoras notables en la participación y la retención de usuarios. Estamos realmente satisfechos y esperamos con impaciencia nuevos triunfos a medida que sigamos colaborando con Appier. Apostamos por un futuro lleno de grandes logros juntos", dijo Jatin Mittal, jefe del departamento de Adquisición de usuarios de TapNation.

#### El papel de Appier en el éxito de TapNation

Appier desarrolló un modelo de usuario personalizado y de alto retorno de inversión (ROI) para los juegos hipercasuales orientados a IAA (publicidad dentro de la aplicación) de TapNation. Esto implicó recopilar datos exhaustivos sobre los jugadores existentes y aprovechar los anuncios de vídeo dinámicos para optimizar el coste por clic (CPC) y la tasa de conversión (CVR). Con la integración de enlaces profundos desde el primer día, Appier garantizó la participación efectiva de los usuarios y tuvo un impacto significativo en el éxito del retargeting de TapNation.

La colaboración de TapNation con Appier ejemplifica el poder de aprovechar las soluciones avanzadas de retargeting basadas en IA para superar las restricciones de privacidad y lograr un crecimiento excepcional en el mercado de los juegos para móviles. La solución de retargeting CrossX de Appier ha transformado las estrategias de adquisición y retención de usuarios, estableciendo un nuevo estándar de éxito en los juegos hipercasuales.

Para más información, se puede consultar el estudio de caso aquí.

#### Acerca de Appier

Appier (TSE: 4180) es una empresa de software como servicio (SaaS) que utiliza la inteligencia artificial para impulsar la toma de decisiones empresariales. Fundada en 2012 con el objetivo de democratizar la IA, la misión de Appier es convertir la IA en un retorno de la inversión, haciendo que el software sea inteligente. Appier cuenta con 17 oficinas en la región Asia-Pacífico, Europa y Estados Unidos y cotiza en la Bolsa de Tokio. Se puede visitar [www.appier.com](http://www.appier.com) para obtener más información sobre la empresa y visitar [ir.appier.com/en/](http://ir.appier.com/en/) para obtener más información sobre relaciones con inversores.

#### Acerca de TapNation

TapNation es uno de los principales editores de juegos para móviles, comprometido a ayudar a los desarrolladores a llevar sus juegos a nuevos niveles. El Financial Times la reconoció entre las 14 empresas de más rápido crecimiento en Europa, y se ha establecido rápidamente como un actor importante en la industria de los juegos para móviles.

#### **Datos de contacto:**

Lara Sampara  
Director de Relaciones Públicas  
+1-415-670-9680

Nota de prensa publicada en: [París, Francia](#)

Categorías: [Internacional](#) [Programación Software](#) [Gaming](#) [Actualidad Empresarial](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>