



POILINK

앱 수익화 × 포인트 리워드 플랫폼

Poilink

앱에 포인트 리워드 기능과 오퍼월을, 최단 1주일 만에.

미션 × 전자화폐 교환 × 오퍼월로 수익·리텐션·유저 획득을 동시에

주식회사 Poilink 서비스 소개 자료

CONFIDENTIAL

세 줄 요약

이 자료에서 전하고 싶은 것



포인트 리워드는 세 방향으로 효과

수익화·지속 이용·유저 획득
효율을 하나의 기능으로 동시
에 잡을 수 있습니다.



자체 개발은 장벽이 높다

개발 비용, 법무 정리, 특허,
보안. 넘어야 할 항목이 많이
남습니다.



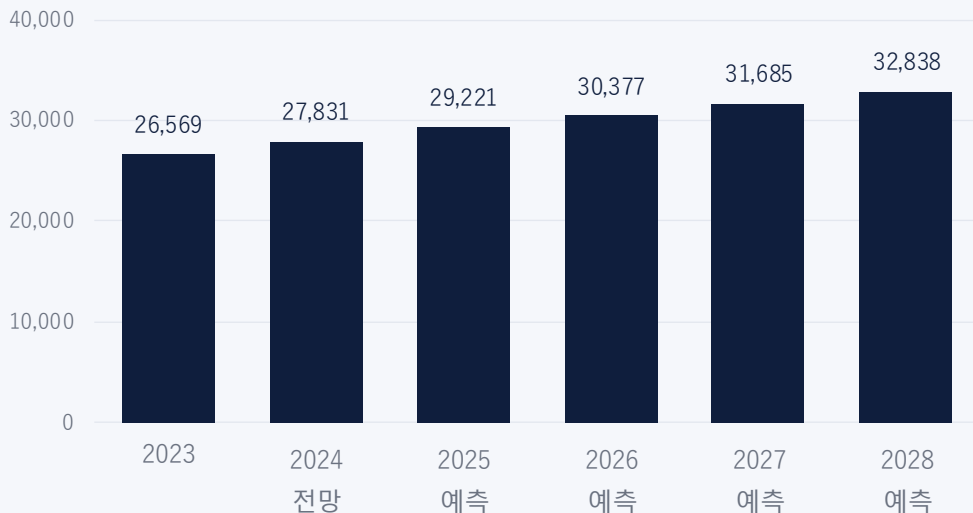
Poilink라면 바로 시작할 수 있 다

초기 비용 0엔·월 고정비 0엔·
운영 비용 0엔. 최단 1주일 만
에 도입할 수 있습니다.

포인트 리워드 시장은 아직 성장 중

일본 국내 포인트 서비스 시장은 2028년도에 3.3조 엔 규모로 (게임 시장은 2024년 약 2.4조 엔)

국내 포인트 서비스 시장 규모 (억 엔)



시장 확대의 배경



캐시리스 결제 보급으로 포인트를 모으기도 쓰기도 쉬워졌다



단기 알바·리셀 등 진입 장벽이 낮은 부업 수요가 증가



스마트폰만 있으면 언제 어디서나 할 수 있는 간편함

포인트 리워드를 도입하면 어떻게 되는가

수익·리텐션·유저 획득 세 방향에 효과가 있습니다



수익화할 수 있다

오퍼월을 설치하는 것만으로 광고 수익이 앱의 새로운 수익원이 됩니다.



앱을 쓸 이유가 늘어난다

미션을 통해 유저가 앱을 여는 이유를 설계할 수 있습니다. 리텐션에도 효과가 있습니다.



광고 집행의 폭이 된다

포인트 리워드를 소구 포인트로 쓸 수 있어 광고를 통한 유저 획득 효율이 올라갑니다.

Unity Ads 조사 | 평균 IPM

1.8배

포인트 리워드 앱 6.91 vs 비도입 앱

3.91

(Spend 가중 평균)

실적: 「출하 돼지(出荷ぶた)」에서 일어난 일

2015년 출시된 게임이 포인트 리워드 도입 후 매출 10배·랭킹 TOP10 진입

10배

월 매출

2025년 6월 약 1,100만 엔 → 2026년 1월 약 1.1억 엔

1.5배

유저당 180일 LTV

2025년 8월 → 2026년 1월

7위

Google Play 무료 게임 랭킹

2026년 1월 (시뮬레이션 카테고리 1위 2025년 8월)

합계 수익 추이 (2025년 6월~2026년 1월)



도입 후 수익이 단계적으로 상승해 2026년 1월에는 월 약 1.1억 엔에 도달.



무료 게임 7위

출처: GFS 발표 자료 「10년차 게임 앱 『출하 돼지(出荷ぶた)』, 매출 10배·랭킹 TOP10 달성」(주식회사 EAGLE × adjoe)

유저 획득 효과: 「출하 돼지」의 획득 실적

포인트 리워드를 소구할 수 있으면 같은 동영상 광고라도 획득 수가 크게 달라집니다

동영상 광고 인스톨 수

도입 전 2025년 6월

6,110

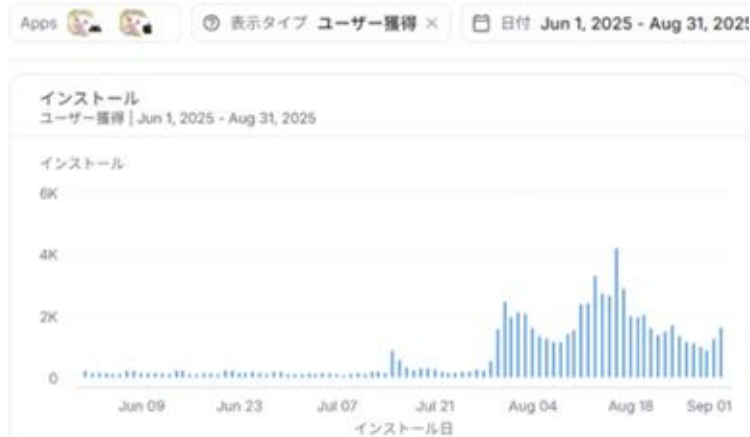
도입 후 2025년 8월

58,123 약 9.5배

CPI 196.84엔 / ROAS(LTV) 182.33%

획득 수가 늘었을 뿐 아니라, 획득한 유저의 수익성(ROAS)도 광고비를 웃도는 수준을 유지하고 있습니다.

일별 인스톨 수 (2025년 6월~8월)



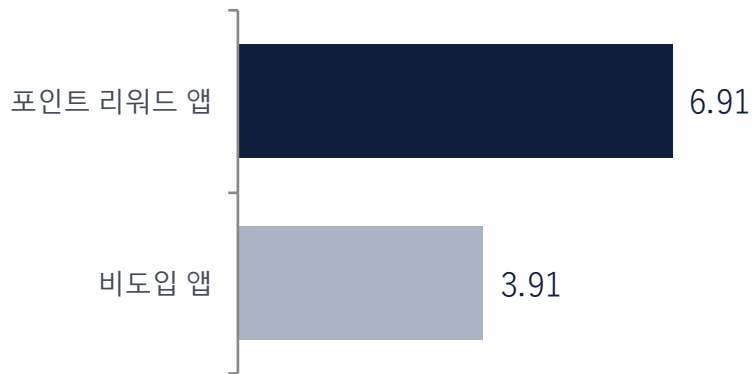
8월에 포인트 리워드 소구 동영상 광고를 시작한 직후부터 인스톨이 급증했습니다.

포인트 리워드로 획득 효율은 얼마나 달라지는가

IPM(광고 1,000회 노출당 인스톨 수)으로 비교하면 포인트 리워드 앱이 약 1.8배

IPM이란

Installs Per Mille = 광고가 1,000회 노출될 때 몇 건 인스톨되는가. 광고의 '적중률'을 나타내는 지표로, 높을수록 같은 노출 수(=같은 광고비)로 더 많은 유저를 획득할 수 있습니다.



Unity Ads 조사·평균 IPM (Spend 가중)

같은 광고비라면

1

획득 유저 수가 약 1.8배

100만 회 노출로 3,910건 → 6,910건 인스톨.

같은 획득 수라면

2

필요한 광고비는 약 40% 감소

같은 건수를 획득하는 데 필요한 노출 수가 약 57%면 됩니다 ($3.91 \div 6.91$).

결과적으로



CPI가 낮아지고 획득 경쟁에서 우위에

획득 경쟁이 치열한 카테고리일수록 이 차이가 그대로 경쟁력의 차이가 됩니다.

※ 수치는 Unity Ads가 제공한 평균값에 근거한 시산입니다. 실제 획득 효율은 크리에이티브·입찰·장르에 따라 달라집니다.

Poilink 서비스 소개 | 주식회사 Poilink

CONFIDENTIAL

도입하지 않으면 무슨 일이 일어나는가

방치할수록 격차가 벌어지는 3가지 논점

1

수익 기회 손실

얻을 수 있었던 오퍼월 수익이 0인 채로 쌓이지 않습니다.

2

쓰일 이유의 감소

AI 보급으로 앱 수는 계속 늘어 공급 과잉에. 선택받을 이유가 필요합니다.

3

획득 경쟁에서의 열위

1.8배의 효율 차이는 그대로 광고 획득 시장에서의 경쟁력 차이가 됩니다.



자체 개발에는 4개의 벽이 있다

포인트 리워드 기능의 내재화는 생각보다 무겁습니다



개발 비용

오퍼월 연동, 전자화폐 교환, UI/UX 구축, 포인트 설계. 전부 직접 만들어야 합니다.



법무 정리

정리해야 할 논점이 많아 출시 전 공수로 크게 작용합니다.



특허



게임 × 미션 × 전자화폐 교환은 당사가 특허를 보유하고 있어, 게임에서는 자체 구현으로 출시할 수 없습니다.



보안

전자화폐 교환은 사실상 '돈'을 다루는 일. 부정 포인트 증식이나 사칭에 대한 대책이 필수입니다.

Poilink란

앱에 포인트 리워드 기능과 오퍼월을 간단히 도입할 수 있는 플랫폼입니다.

미션 달성

앱 내 행동에 포인트를 부여



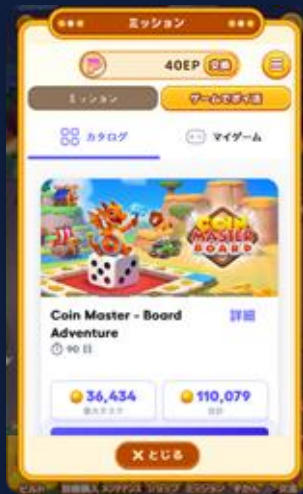
전자화폐 교환

모은 포인트를 전자화폐로



오퍼월

오퍼 달성으로 수익 발생



오퍼월의 구조

유저가 오퍼 조건을 달성하면 매출이 발생하고, 보상으로 포인트를 받는 광고 형식입니다

1 앱 내 진입 경로



2 오퍼 선택



3 포인트 지급



제3의 수익 기동

동영상 광고·과금에 이은 수익원. 고단가 오퍼가 다수.



UX를 해치지 않는다

자동 표시가 아닌, 유저가 배너를 탭해 여는 방식.



유저가 직접 선택

유저가 직접 오퍼를 골라 한 번에 많은 포인트를 획득.

참고: 공통 포인트 서비스 「Ponta」 관련 앱에서는 포인트 리워드x오퍼월이 3개월 만에 매출 10배에 기여한 사례가 있습니다 (PR TIMES: <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000003.000150604.html>)

Poilink의 4가지 특징

만들지 않고, 빠르게, 세계관을 깨지 않고



초기 비용 0엔·최단 1주일

초기 비용은 무료. SDK 하나로 최단 1주일 정도면 앱에 도입할 수 있습니다.



대시보드에서 거의 완결

관리 화면에서 미션을 구성할 수 있습니다.
※성과 지점의 타이밍만 전송 대응이 필요합니다



세계관을 깨지 않는 UI/UX

폰트 컬러, 버튼 이미지, 버튼 효과음까지 커스터마이징할 수 있습니다.



고정비·운영 비용 0엔

초기 비용도 월 고정비도 없음. 서버 비용 등 운영 비용도 당사가 부담합니다.

세계관은 그대로, 운영은 관리 화면에서 완결

UI는 앱 사업자 측에서 커스터마이징 가능. 수익도 미션 성과도 한 화면에서 관리할 수 있습니다



UI 커스터마이징

- 테마 컬러
- 폰트
- 포인트 아이콘
- 배너 이미지
- 버튼 이미지·효과음
- 포인트 단위 (50P→50EP)

대시보드



수익 분석·유저 이력 확인·미션 일괄 등록/갱신·월별 확정 수익과 지급 통지서 확인

요금

시작하는 데 비용은 들지 않습니다

초기 비용

0엔

월 고정비

0엔

운영 비용

0엔

초기 비용·월 고정비는 들지 않습니다. 서버 비용 등 운영 비용도 당사가 부담하므로, 도입에 앞서 선행 발생하는 비용은 없습니다.

※ 유저가 실제로 교환한 포인트분(및 교환 서비스 수수료)은 포인트 재원으로서 앱 사업자 부담입니다. 교환 수수료분을 유저 측 교환 레이트에 반영하는 것도 가능합니다.

로드맵

도입 후에도 쓸 수 있는 범위가 넓어집니다

대응 중

Web 대응

앱뿐 아니라 Web 서비스에도
포인트 리워드를.

다음

기존 앱 포인트와의 연동

이미 보유한 포인트와 연결해
서 쓸 수 있도록.

그 다음

해외 대응

한국·북미 등으로 전개. 한국어
판을 준비 중이며 영어판·중국
어판도 대응 예정입니다.

CONTACT

초기 비용은 0엔. 우선 이야기를 듣는 것부터.

궁금한 점이 있으시면 담당자에게 문의해 주세요.



주식회사 Poilink

일본 도쿄도 도시마구 히가시이케부쿠로 2-62-8 BIG 오피스 플라자 이케부쿠로 11F
<https://poilink.com>

담당: 하치스 료마 ryuma_hachisu@poilink.com

