



Leroy Merlin automatiza el éxito de su campaña con las estrategias de puja impulsadas por IA de Outbrain

Sector

Retail

Objetivo

Tráfico cualificado

Producto

Outbrain Bid Strategies

Contexto

Leroy Merlin es una empresa multinacional especializada en la mejora del hogar y el bricolaje, conocida por su amplia oferta de productos para construcción, renovación y decoración. Con un enfoque en la sostenibilidad y en una experiencia centrada en el cliente, cuenta con una fuerte presencia internacional.

Para su campaña "Vuelta al hogar", Leroy Merlin buscaba conectar con dueños de viviendas y entusiastas del DIY interesados en mejorar o remodelar sus hogares, tanto en interiores como en exteriores. Dirigida a segmentos demográficos clave, incluyendo familias y aficionados al bricolaje, el objetivo de la campaña era generar tráfico altamente cualificado a su sitio web manteniendo un coste por sesión (CPS) competitivo. Con años de experiencia utilizando la avanzada tecnología de Outbrain para atraer tráfico cualificado a un coste competitivo, Leroy Merlin utilizó las estrategias de pujas automatizadas de la plataforma, confiando en su capacidad para alcanzar objetivos de engagement y performance mediante una optimización precisa, sencilla y basada en datos.

Solución

Leroy Merlin aprovechó la amplia red de editores premium de Outbrain para conectar con una audiencia más amplia y cualificada. Sus creatividades cuidadosamente diseñadas, combinadas con mensajes altamente relevantes y páginas de destino estratégicamente optimizadas, desempeñaron un papel fundamental en fomentar un engagement profundo y duradero.

Además, la marca utilizó la avanzada solución de pujas de Outbrain, *Conversion Bid Strategy*, para alcanzar los objetivos de su campaña. Tras establecer el objetivo de CPS desde el inicio, el algoritmo impulsado por IA ajustó las pujas de manera dinámica en tiempo real, dirigiendo automáticamente la inversión publicitaria hacia los usuarios con mayor probabilidad de interactuar, sin necesidad de intervención manual. La tecnología predictiva de Outbrain perfeccionó la optimización de las pujas, asegurando que los anuncios de Leroy Merlin alcanzaran a la audiencia adecuada en el momento ideal.

Resultados

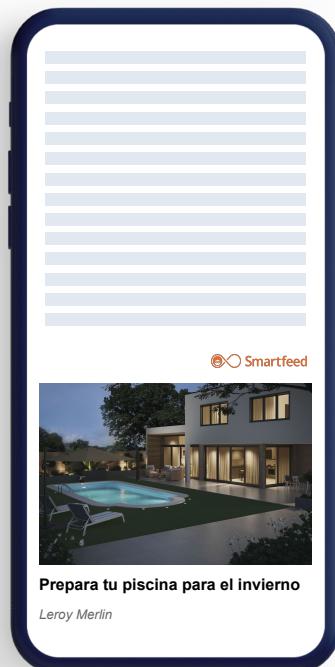
La combinación entre las creatividades y páginas de destino de Leroy Merlin y el enfoque eficiente y automatizado de Outbrain superó todas las expectativas, generando un tráfico cualificado sólido a lo largo de la campaña sin necesidad de realizar tediosas optimizaciones manuales. Además, destacó la eficacia de la tecnología predictiva y las herramientas de automatización de pujas de Outbrain en dispositivos móviles, que generaron el 84 % del tráfico de la campaña.

+51%

de CTR vs. benchmark
Standard Native

-58%

de CPS vs. objetivo



"La colaboración con Outbrain nos ha permitido alcanzar nuestros objetivos de tráfico cualificado y eficiencia en costes. Su automatización de pujas impulsada por IA ha sido clave para reducir significativamente el CPS y llegar a nuestra audiencia con precisión. Esta experiencia ha reforzado nuestra confianza en Outbrain como un socio valioso para campañas digitales de alto impacto."

Cristina Rodriguez - Media Manager, Leroy Merlin