

## CASE STUDY

# Wie die Open University dank Outbrain ihr Kampagnenziel um das Dreifache übertrifft



## Ziele

Awareness  
Information/Consideration  
Lead-Generierung

## Überblick

Die Open University nutzte die Discovery Plattform von Outbrain, um Awareness und Interesse für ihre Fernstudienkurse zu steigern. Im Fokus der Kampagne standen die Vorteile der Open University im Vergleich zu anderen Studiengängen in Großbritannien - zum Beispiel die Flexibilität und die Möglichkeit zum Fernstudium.

## Produkte

Outbrain Amplify  
KPI Optimization

Vorrangiges Kampagnenziel war die Generierung von Leads. Dafür nutzte die Open University KPI Optimization von Outbrain, die die besten Quellen für besonders gut konvertierende Nutzer identifiziert und die Kampagne automatisch darauf optimiert. Auf diese Weise konnte die Open University den CPA um 68% verringern.

## Ergebnisse

**3X**

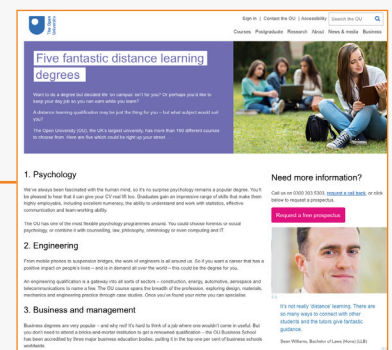
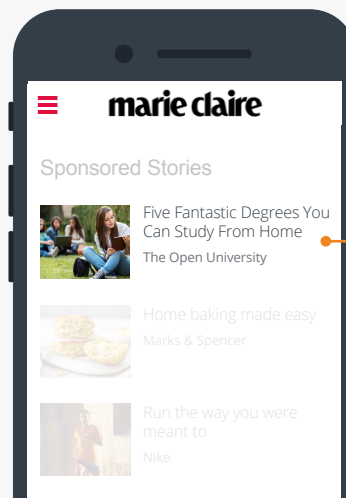
Mehr Downloads als  
das Kampagnenziel

**68%**

Reduktion des CPAs

**0,82%**

Conversion Rate



## Erfahrung

„Outbrain ist eine hervorragende Plattform, um unsere Geschichte und unser komplexes Angebot in einer redaktionell-ähnlichen Umgebung zu präsentieren. Das Team hat toll mit uns zusammengearbeitet, war sehr engagiert und transparent. Wir haben großartige Ergebnisse in einer kurzen Zeit gesehen und werden definitiv wieder mit Outbrain zusammenarbeiten.“

**Ella Hall, Head of Acquisition and Brand, Open University**