

Wie Made.com mit Outbrain erfolgreich Design-Produkte verkauft und Conversions erzielt



MADE.COM

I Ziele

Traffic & Conversions

I Produkte

Outbrain Amplify
Custom Audiences

I Ergebnisse

Outbrain stellte sich für [MADE.COM](#) als hervorragender Akquisekanal heraus. Mit dem zielgerichteten Targeting mit Content-Empfehlungen aus den Bereichen, die User schon zuvor interessiert hatten, konnte das Unternehmen einen ROI von 200% erzielen. Die Conversion Rate betrug 1,5%.

200%

ROI

1,5%

Conversion Rate

3,75

Seiten / Session

I Überblick

Die Lifestyle Design-Brand [MADE.COM](#) vertreibt hochwertige Einrichtungsgegenstände und Haushaltswaren über die eigene Online-Plattform. Das innovative, effiziente Geschäftsmodell ermöglicht es [MADE.COM](#), Designer-Ware zu attraktiven Preisen anzubieten.

[MADE.COM](#) wandte sich an Outbrain, um Traffic und Sales auf der eigenen E-Commerce-Plattform zu erhöhen. Dank Custom Audiences konnte das Unternehmen über das Outbrain Premium-Publisher-Netzwerk genau die Zielgruppe ansprechen, die zuvor bereits Interesse an den Produkten gezeigt und die Webseite besucht, allerdings noch keinen Kauf getätigt hatte. Durch die Platzierung eines Pixels konnten diese User markiert und mit Content-Empfehlungen gezielt angesprochen werden.

