

UBI Banca generiert hochwertige Leads mit Outbrain



ZIELE

Lead-Generierung

PRODUKTE

Outbrain Amplify

ÜBERBLICK

UBI Banca ist eine renommierte italienische Bankengruppe mit überregionaler Reichweite. Mit rund 1.441 Niederlassungen ist UBI Banca in den dynamischsten Regionen rund um Mittel- und Süditalien vertreten. Die Gruppe bietet diverse Finanzdienstleistungen, die sich an eine Vielzahl von Kundenbedürfnissen richten: Hypothek, Girokonto und Mietwagenservice.

UBI Banca wählte die führende Native-Discovery-Plattform Outbrain als Partner, um hochwertige Leads zu generieren. Die Zielgruppe waren vor allem Nutzer, die Interesse an einer Hypothek haben. Diese weisen eine vergleichsweise hohe Wahrscheinlichkeit zur Konvertierung auf, die durch gezieltes Targeting weiter erhöht werden sollte. Im Premium-Publisher-Netzwerk von Outbrain wurde die Zielgruppe mit Empfehlungen angesprochen, die ihnen relevante Informationen über die Dienstleistungen von UBI Banca boten. Im Vergleich zu Social erzielte das Unternehmen dadurch mehr Klicks und Leads. Das bestätigt, dass Discovery, das Entdecken relevanter Inhalte, ein wesentlicher Treiber von Engagement bei Zielgruppen ist.

ERGEBNISSE

In kurzer Zeit konnte das Unternehmen zahlreiche qualifizierte Leads gewinnen. Das macht Discovery von Outbrain für UBI Banca zu einem wichtigen strategischen Kanal für die Leadgenerierung. Dank stetiger Optimierung aller KPIs wurden die Empfehlungen vor allem auf stark konvertierenden Publisher-Webseiten ausgespielt. Das reduzierte den CPL um 12%. Im Ergebnis erreichten das Unternehmen deutlich mehr Anfragen von Neukunden als bisher gewohnt, sodass das Sales Team aufgestockt werden musste. Der große Erfolg bewegte UBI Banca dazu, auch in Zukunft mit Outbrain zu arbeiten und das gesamte Portfolio über den Discovery-Ansatz zu promoten.

1,3%

Hypotheken-Anfragen

-12%

Reduzierung des CPL

