

Vodafone: Outbrain ist doppelt so rentabel wie Display und vergleichbare Native-Kanäle



Ziel

- Lead-Generierung

Produkt

- Outbrain Amplify

Überblick & Ergebnisse

Vodafone ist eines der größten Telekommunikationsunternehmen der Welt und bietet Mobilfunk-, DSL- und Kabeltechnologien an. Das Unternehmen arbeitete mit der weltweit führenden Native-Discovery-Plattform Outbrain zusammen, um Kunden auf drei Produkte (One, Voice, Fiber) aufmerksam zu machen. Auf der Landing Page füllten interessierte Nutzer ein Formular aus, um weitere Informationen von Vodafone zu erhalten.

Durch A/B-Tests von Überschriften und Bildern sowie kontinuierliche Optimierungen der Publisher-Sektionen konnte Vodafone im Premium-Netzwerk von Outbrain ein qualifiziertes Publikum ansprechen. Das Ergebnis des zielgerichteten Targetings war eine **175% höhere Click-Through-Rate** im Vergleich zu anderen Native-Kanälen.

Vodafone konnte mit Hilfe von Native Discovery qualifizierten Traffic auf den Produktseiten maximieren. Dabei hob sich Outbrain im Vergleich zu anderen Plattformen als der rentabelste Leadgenerierungskanal ab: Der erreichte **Cost-Per-Lead (CPL) lag 50% unter anderen Native-Kanälen** und **9% unter Display**. Dank der hervorragenden Ergebnisse plant Vodafone, künftig stärker in Native Advertising zu investieren und die Zusammenarbeit mit Outbrain zu vertiefen.

-9%

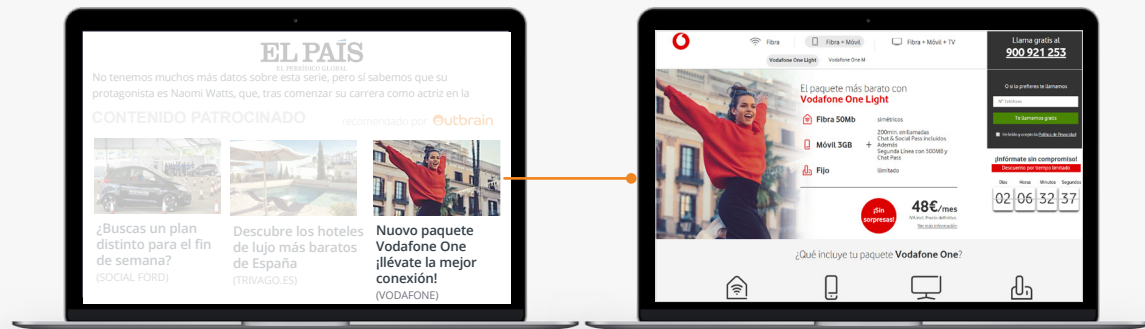
CPL vs. Display

-53%

CPL vs. vergleichbare Native-Plattformen

+175%

CTR vs. vergleichbare Native-Plattformen



Erfahrung

„Im Vergleich zu Display und andere nativen Werbekanälen, mit denen wir Leads generieren, ist Outbrain der profitabelste und für uns ein sehr wertvoller Kanal. Wir sind in jeder Hinsicht zufrieden mit den bisher erzielten Ergebnissen und betrachten Outbrain als strategischen Partner für unseren Marketing-Mix. Aus diesem Grund haben wir uns entschlossen, unsere Investitionen in Outbrain zu erhöhen, und wir werden auch in Zukunft auf die Technologie von Outbrain setzen.“

Alberto García, Director Performance für Vodafone bei der Partner-Agentur Wink TTD