

案例分析

8FIT如何使用OUTBRAIN

显著增加其应用的下载量和注册率

8

产品

Outbrain Amplify

垂直领域

- - 健身
- - 健康
- - 营养
- - 生活方式

关键主题:

- “- 增加应用的下载量和注册率
- 健康与健身相关话题内容的推送”

概况:

8fit 帮助您实现足不出户的健身运动。

8fit 这款健身应用发布于2014年, 主要致力于为人们提供定制化的运动和营养摄入计划。不同于其他健身应用, 8fit 会采用分步骤的指南, 详细地向用户解释他们如何才能实现自己的健身目标。

“

“迄今为止, 我们与Outbrain的合作大大超出了我们的预期。与其他营销渠道相比, 我们能够以可测算的方式分发我们的内容, 从而取得更好的效果。在Outbrain推荐技术的帮助下, 我们的移动用户群增长了80%, 他们都是由于受到Outbrain内容的启发才决定下载我们的应用或订阅我们的服务的。”

8FIT首席营销官, SAMAN HASHEMIAN



目标:

8fit与领先内容发现平台Outbrain合作, 在Outbrain的优质发布商网络中推广有关健康和健身的有趣文章。本次营销活动的目标就在于利用有关8fit的内容来吸引移动用户, 最终吸引他们下载8fit应用, 更重要的在于让他们注册订阅8fit的服务。

解决方案: 通过向潜在用户推送健康和健身方面的内容, 8fit可以吸引他们去浏览自己的线上杂志, 并最终实现应用的下载。推送内容的各处都设置了专用的CTA, 用于激励用户们安装8fit应用程序并注册订阅其服务。通过Outbrain, 8fit的内容在全美范围内进行推送, 特别是向手机用户进行推送, 并将本次营销活动进行优化, 使得应用安装量最终转化为服务订阅量。

结果

每3个读者中就有1人安装8FIT应用

月下载量达到30,000余次

单次安装成本低于2欧元

案例分析

8FIT如何使用OUTBRAIN显著增加其应用的下载量和注册率

内容策略:

8fit主要利用与其内容相关的趣味文章来吸引手机用户,特别是苹果手机用户。为了引起目标群体的兴趣,内部内容团队构建了一系列关于健康和健身的文章,文章内容受众较广,从新用户至活跃用户均适用。8fit的“长青”板块主要包含如何健身、如何减肥以及健康食谱的信息,帮助用户意识到保持健康是多么容易。



结果:

通过Outbrain的优质开发商网络进行推送的关于健康和健身的内容,使得8fit可以接触到大量新的用户,从而显著地增加了其应用的下载量和后续的订阅量。自2015年10月起,4个月的时间,这款健身应用的下载量达到了几万次。这一显著增长主要得益于Outbrain的营销,其达到的转化率要远远高于平均值。



在与8fit战略合作过程中,8fit一直保持着一种极为开放的态度,对测试学习都十分欢迎,这也是最终我们能够取得高投资回报率(ROI)的原因。尽管我们定位的范围比较小——目标仅在于吸引移动用户作为新用户群体,我们仍旧取得了可观的成功。”

DACH OUTBRAIN高级客户策略师MAGDALENA FLICK说道。