



CASE STUDY

Homeday generiert mit Outbrain qualifizierte Leads für den Immobilienverkauf



Ziele

- Lead-Generierung

Produkte

- Outbrain Amplify
- Lookalike Audiences
- Custom Audiences
- Geo-Targeting

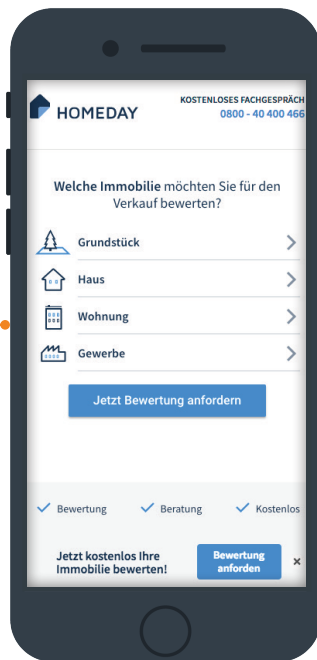
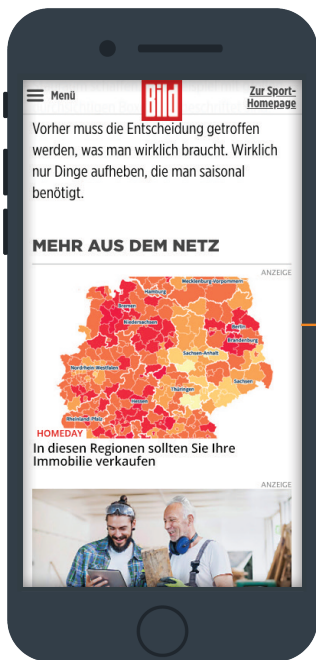
Überblick

Homeday ist ein technologiegestütztes Maklerunternehmen, das für Verkäufer und Käufer von Immobilien ein bisher nicht dagewesenes Kundenerlebnis schafft. Homeday-Makler unterstützen Verkäufer und Käufer bundesweit. Dabei verknüpft Homeday eine innovative Technologie mit einzigartiger Immobilienexpertise und professioneller, persönlicher Beratung. Um qualifizierte Leads zu generieren, die Interesse am Verkauf einer Immobilie haben, arbeitete das Unternehmen mit der führenden Native-Discovery-Plattform Outbrain zusammen.

Im Premium-Publisher-Netzwerk von Outbrain erhalten Leser ansprechende Empfehlungen rund um den Immobilienmarkt. Homeday schaltet in diesem Umfeld Kampagnen mit dem Ziel, Leads für die Immobilienvermittlung zu generieren. Seit der Gründung 2014 hat das Unternehmen über eine Milliarde Immobilienvolumen vermittelt und mehr als 100.000 Immobilien bewertet. Um die Zielgruppe zu erreichen, nutzt das Unternehmen die Targeting-Tools von Outbrain: Ziel war, dass Interessenten sich anschließend auf der Website von Homeday in ein Kontaktformular eintragen. Drei der fortschrittlichsten Targeting-Tools von Outbrain wurden eingesetzt: Mit dem Lookalike Audiences Tool wurden potenzielle Leads identifiziert, die in ihrem Nutzungsverhalten und ihren Interessen anderen Usern gleichen, die bereits konvertiert haben. Sie weisen vor allem ein großes Interesse an Immobilien auf, sodass Homeday mit der Ansprache dieser User mit größerer Wahrscheinlichkeit Conversions erzielt. Außerdem wurden Besucher der Homeday-Website, die sich beim ersten Besuch nicht in das Kontaktformular eingetragen hatten, durch Retargeting über Custom Audiences zu einem späteren Zeitpunkt noch einmal angesprochen. Um die zielgerichtete Ansprache der Kampagnen weiter zu optimieren, setzte Homeday zudem Geo-Targeting ein. Hierbei sehen Nutzer auf Grundlage ihrer Postleitzahl spezifische Empfehlungen aus dem regionalen Immobilienmarkt.



Ergebnisse



"Native Advertising von Outbrain funktioniert für uns aus zwei Gründen so hervorragend: Einerseits bietet das Premium-Publisher-Netzwerk eine enorme Reichweite. Schon bei minimaler Erhöhung des CPC steigt die Zahl der Leads erheblich. Andererseits können wir uns dank der verschiedenen Targeting-Lösungen ganz auf die Eigentümer konzentrieren, die tatsächlich Interesse am Verkauf ihrer Immobilie haben."

Dmitri Uvarovski,
Gründer und CMO bei Homeday

Innerhalb eines halben Jahres konnte Homeday die Conversion-Rate um das 2,5-Fache steigern und dadurch zahlreiche Neukunden gewinnen. Außerdem erreichte Homeday bei Outbrain-Kampagnen einen 25% geringeren CPA und gleichzeitig 10% mehr qualifizierte Leads im Vergleich zum bestperformenden vergleichbaren Kanal.

2,5X

Mehr Leads innerhalb 6 Monate über Kontaktformular generiert

+10%

Mehr qualifizierte Leads als bestperformender vergleichbarer Kanal

+25%

geringerer CPA als bestperformender vergleichbarer Kanal