CASE STUDY

L'Oréal generiert mit Outbrain qualifizierten Traffic für den internationalen Jahresbericht

Branche:

Finanzen

Beauty

Ziel:

Qualifizierter Traffic

Produkt:

Outbrain Amplify

Überblick

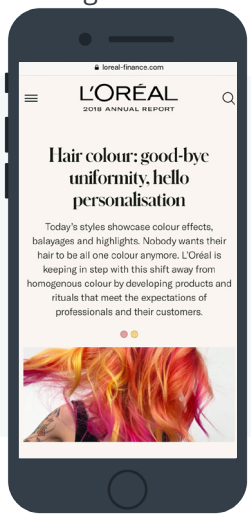
Für L'Oréal ist der Jahresbericht ein zentraler Baustein der Kommunikation mit potentiellen Investoren. Der auf loreal-finance.com veröffentlichte Bericht wurde ursprünglich für die Shareholder der L'Oréal Group entwickelt. Heute ist er einer der wichtigsten Elemente in der digitalen Kommunikation der Gruppe.

Um qualifizierten Traffic zu generieren, setzte L'Oréal Finance auf Outbrain. Ziel waren 3 Millionen Besucher auf der Seite des Jahresberichts.

Lösung

Über Outbrains internationales Premium-Publisher-Netzwerk spielte L'Oréal Finance die Kampagne in acht Ländern aus (u.a. Deutschland, USA, Frankreich, UK, Belgien, Niederlande und Kanada) und erreichte mehr als 80% der Gesamtzielgruppe (geschätzt). Darüber hinaus nutzte L'Oréal Finance folgende Features der Outbrain-Plattform:

- A/B-Tests der Creatives
- Optimierung der Traffic-Quellen und Ads durch Echtzeit-Tracking



Ergebnisse

Outbrain ist der effektivste Kanal, um qualifizierten Traffic für loreal-finance.com zu generieren und übertrifft auch die Ziele zur Qualität der Zielgruppe, die sich in der Time-on-Site widerspiegelt.

30%
aller Seitenbesuche generiert über Outbrain

2+ Min.
Time-on-Site
(übertrifft Kampagnenziel)

Kommentar

„Outbrain ist bereits seit 2014 ein strategischer Partner von L'Oréal. Dank des Premium-Netzwerks und der internationalen Reichweite, konnte die Kampagne nachhaltig Traffic für unsere Unternehmens- und Finanzinhalte generieren. Outbrain ist in der Lage, kontinuierlich eine Nischenzielgruppe effektiv anzusprechen."

Claire Senand, Director of Financial Information, L'Oréal

© 2019 Outbrain Inc. Outbrain is a registered trademark of Outbrain Inc.