



Wie Care by Volvo mit Outbrain Aufmerksamkeit für sein neues Abo-Modell schafft

Branche

Automotive

Ziele

Awareness

Conversions

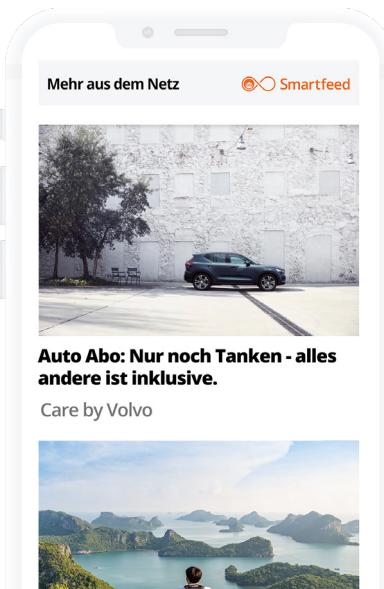
Herausforderung & Ziele

Der schwedische Premium-Hersteller Volvo bietet für den neuen Mobilitätsanspruch am Automobilmarkt seit Oktober 2018 das Alles-inklusive Auto-Abo Care by Volvo an. Für eine transparente monatliche Rate können Kunden nicht nur einen Volvo fahren, sondern profitieren auch von umfangreichen Leistungen wie Versicherungsschutz, Steuern und kostenloser Wartung – lediglich tanken muss der Kunde noch selbst. Und das alles bei vollkommener Flexibilität: Kostenloser Fahrzeugwechsel oder Beendigung des Abos sind jederzeit mit einer Frist von nur drei Monaten möglich. Gemeinsam mit der Online-Marketing Agentur SaphirSolution wandte Care by Volvo sich an die Native-Discovery-Plattform Outbrain, um Aufmerksamkeit für den neuen Service zu generieren.

Lösung

Care by Volvo und SaphirSolution verfolgten eine zweiteilige Strategie: Im Upper-Funnel sollte für das neue Abo-Modell mit der gesamten Bandbreite an inkludierten Services Awareness geschaffen werden. Neben Text-Bild-Anzeigen im Smartfeed und High-Impact Smartads wurde auch das innovative Click-to-Watch Videoformat erfolgreich eingesetzt. Mit Hilfe der fortschrittlichen Targeting-Möglichkeiten konnte Care by Volvo genau die richtigen Zielgruppen isoliert ansprechen.

In dieser Awareness-Phase wurden Audience-Segmente der Nutzer gebildet, die mit den Anzeigen interagierten. Diese Segmente wurden im Lower-Funnel später auf Conversions optimiert angesprochen. Die entsprechenden Conversion-Ziele wurden vorab gemeinsam basierend auf der User Journey definiert.



Ergebnisse

Care by Volvo konnte über Outbrain innerhalb von sechs Monaten 1,8 Millionen Unique User für die eigene Webseite generieren. Mit Retargeting und der Nutzung von Lookalike Audiences konnte die Conversion Rate um das 4-fache erhöht werden. Zudem ermittelte SaphirSolution einen von Outbrain ausgehenden "Halo"-Effekt auf andere Kampagnen: Ein Anstieg von Outbrain-Traffic hatte unmittelbaren Einfluss auf die Anzahl der über andere Kanäle generierten Conversions.

1,8 Mio.

Unique User in
sechs Monaten

4X

Erhöhung der CVR mit
Retargeting

4X

Erhöhung der CVR mit
Lookalike Audiences

Outbrain ist ein sehr performanter Partner, um einen neuen Service wie Care by Volvo innerhalb kürzester Zeit bei der relevanten Zielgruppe zu platzieren. Wir sind besonders mit den Ergebnissen im Upper-Funnel sehr zufrieden. Darüber hinaus fühlen wir uns von Beginn an gut und proaktiv über neue Produkte informiert und bzgl. der Weiterentwicklung des Accounts beraten.

– Timo Feldewerth, Senior E-Commerce Specialist, Care by Volvo

Wir haben mit Outbrain einen Partner gefunden, der uns die Reichweite und Skalierungsmöglichkeiten bietet, die wir benötigen. Die Targeting-Funktionen optimieren die Performance und bieten uns die Tools, um für Care by Volvo die besten Ergebnisse zu erzielen.

– Niclas Weskamp, Senior Consultant, SaphirSolution

Kontaktieren Sie Ihren Outbrain-Ansprechpartner für weitere Informationen.