



Le Slip Français erreicht mit Outbrain neue Kunden und erhöht den Online-Verkauf

Produkte

Outbrain Amplify, Custom Audiences, Retargeting, Lookalike Audiences

Branche

E-Commerce

Ziele

Qualifizierter Traffic
Online-Verkauf

Überblick

Le Slip Français, eine „digital-first“ Retail-Marke (60% der Verkäufe werden online getätigt), stand vor der Herausforderung, neue Kunden zu generieren und die bestehenden Akquise-Kanäle zu diversifizieren. Zwei Ziele waren ausschlaggebend: neuer qualifizierter Traffic und die Verbesserung des ROIs. Le Slip Français arbeitete mit Outbrain zusammen, um genau die Nutzer anzusprechen, die am wahrscheinlichsten Interesse an den Produkten der Marke haben würden. Dafür wurden Produktseiten zur Bademode von Le Slip Français über das Outbrain Premium-Publisher-Netzwerk ausgespielt.

Lösung

Dank des Potenzials von Native Discovery und der proprietären Interessendaten von Outbrain konnte Le Slip Français eine große Anzahl an neuen Website-Besuchern erzielen. Innerhalb von nur zwei Monaten stieg Outbrain zum bestperformenden Kanal für die Generierung neuer Nutzer auf. Der Cost Per Valuable Visitor, womit ein User gemeint ist, der auch konvertiert, war 30% niedriger als bei einer vergleichbaren Display-Kampagne.

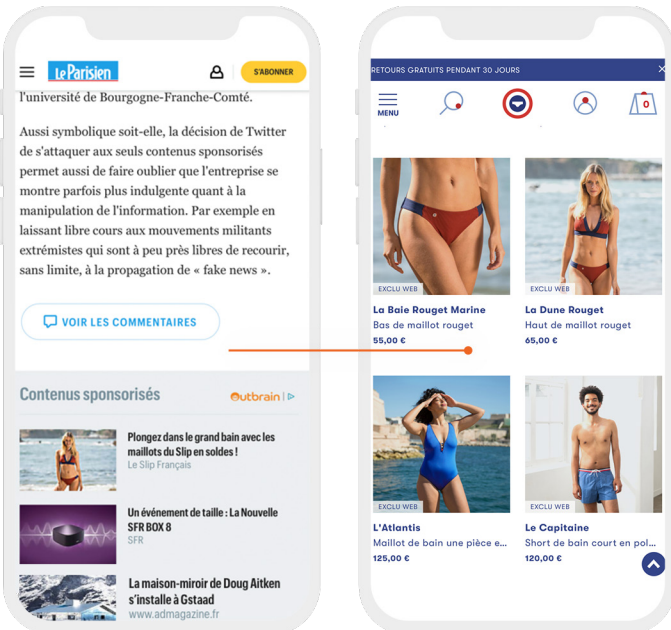
Ergebnisse

-30%

Cost Per Valuable Visitor
vs. Display-Kanäle

#1

Kanal zur Generierung
neuer Sessions



„Wir sind ständig auf der Suche nach neuen Kanälen, um neuen Traffic für die Le Slip Français Website zu generieren und den ROI für unser E-Commerce-Geschäft zu optimieren. Outbrain ist innerhalb kurzer Zeit zu einem sehr effektiven Partner geworden, um unsere Akquise-Kanäle zu diversifizieren. Wir planen nun, auch Outbrains Videolösungen für unsere nächste Kampagne zu testen.“
– Lucas Roland, Head of Acquisition, Le Slip Français