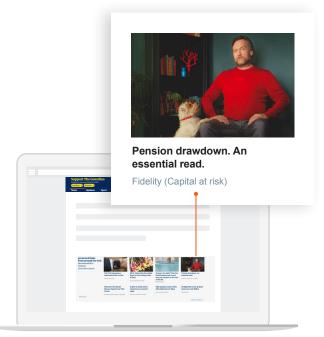


Herausforderung

Fidelity International, ein weltweiter Experte für Investment-Lösungen und Renten, unterstützt seine Kunden dabei, eine bessere Zukunft für sich und die folgenden Generationen zu schaffen. Auf der Suche nach einem strategischen Marketing-Partner, der beim Prospecting und bei der Konvertierung von Kunden nahe am Rentenalter unterstützte, wandte sich Fidelity an Outbrain, die weltweit führende Native-Discovery-Plattform.



Lösung

Outbrain begeistert Verbraucher im Open Web für die Lösungen von Unternehmen. Indem die potentiellen Kunden native Anzeigen in Premium–Umgebungen auf den weltweit führenden Publishern entdecken, besteht schon zu Beginn ein hohes Maß an Vertrauen zu der werbenden Marke. Die Premiumumgebung in Verbindung mit Outbrains proprietärer Targeting–Technologie und den Interessendaten sorgen dafür, dass Fidelity die richtige Zielgruppe erreichen konnte.

Fidelity fokussierte sich bei der Kampagne auf hochwertigen Content. Um das Interesse der Verbraucher zu wecken, distribuierte das Unternehmen Artikel zu Investments und E-Books, die thematisch an die Zielgruppe nahe des Rentenalters angelehnt waren. Qualifizierte Nutzer wurden über eine Verweildauer von mindestens 30 Sekunden oder einem Klick auf einen weiteren Artikel definiert.

Sobald qualifizierte Nutzer identifiziert wurden, wurden sie mit weiteren Leadgenerierungskampagnen erneut angesprochen. Dazu gehörte u.a. der Aufruf, mit einem Rentenspezialist von Fidelity zu sprechen oder Altersvorsorge zu betreiben. Der Kampagnenerfolg wurde über die Content-Aufrufe, die Interatkionen und die anschließenden hochwertigen Aktionen in der zweiten Phase gemessen. Bei der Kampagne wurde zusätzlich Conversion Bid Strategy eingesetzt, eine Technologie zur automatischen Optimierung der Bids, um die hochwertige Zielgruppe gezielter anzusprechen. Outbrain generierte nicht nur Leads und Engagement für Fidelity, sondern konnte auch einen 7-fachen ROI erzielen.



Ergebnisse

Fidelity erzielte ein hohes Engagement, zahlreiche Leads und einen 7-fachen ROI für die Outbrain-Rentenkampagnen.

"Retirement Drawdown"-Kampagne

118k+

Klicks

900+

Leads über E-Book-Download (2%+ Conversion Rate für Downloads)

49%

der Nutzer mit Verweildauer von über 30 Sekunden

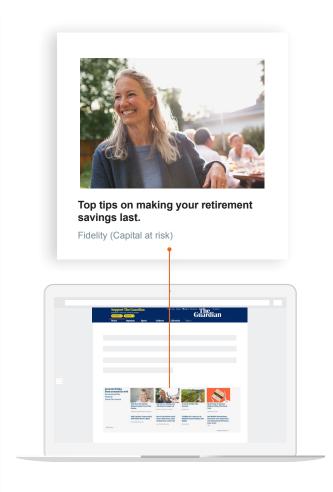
"Pension Consolidation"-Kampagne

21%

Engagement Conversion Rate

41%

der Nutzer mit Verweildauer von über 30 Sekunden



Outbrain ist ein wichtiger Bestandteil der Marketing-Strategie bei Fidelity. Wir haben bereits eine Vielzahl an Kampagnen erfolgreich umgesetzt und konnten hochwertigen Traffic für Fidelitys Webseite gewinnen. Dies unterstreicht Outbrains Fähigkeit, eine qualitativ hochwertige Zielgruppe zu erreichen, die mit einer höheren Wahrscheinlichkeit konvertiert.

- Vicky Edgerton, Digital Marketing Manager, Fidelity International