

# Outbrain Top Lead-Quelle für Abonnement-Aktion der Frankfurter Allgemeine Zeitung

## Branche

Media

## Ziele

Generierung von Abonnements

## Überblick

Die Frankfurter Allgemeine Zeitung (F.A.Z.) zählt zu den bedeutendsten überregionalen Tages- und Wirtschaftszeitungen in Deutschland und der Welt. Sie steht für Unabhängigkeit und exzellente journalistische Qualität. Um neue Leser zu begeistern und die Abo-Abschlüsse zu erhöhen, arbeitete die F.A.Z. mit der führenden Native-Discovery-Plattform Outbrain zusammen.

## Lösung

Die F.A.Z. entwickelte für die Kampagne eine Landing Page im modernen Design, die sich speziell an eine jüngere Zielgruppe richtete. Mit dem Abschluss eines Test-Abos wurde ein Gewinnspiel verknüpft, bei dem Neuabonnenten unter anderem ein E-Bike gewinnen konnten. Dank des Premium-Publisher-Netzwerks von Outbrain und der proprietären Interessendaten konnten genau die Nutzer angesprochen werden, die ein großes Interesse an einem Abonnement haben. Die F.A.Z. nutzte für diese Kampagne Conversion Bid Strategy von Outbrain und legte als Conversion-Ziel den Abschluss des Test-Abonnements fest. Conversion Bid Strategy optimiert mit Hilfe von Machine Learning dynamisch die Einstellungen während einer Kampagne, um die festgelegten KPIs auf besonders effektive Weise zu erreichen.

Mehr aus dem Netz

Smartfeed



**Jetzt mitmachen und ein E-Bike im Wert von 2.899 Euro gewinnen!**

Frankfurter Allgemeine Zeitung



## Ergebnisse

Outbrain konnte den anvisierten CPO (= Abo-Abschluss) um über 18% unterbieten. Insgesamt wurden 62% aller Anmeldungen über Outbrain generiert.

**-18%**

CPO unter Zielwert

**62%**

Aller Anmeldungen wurden über Outbrain generiert

„Outbrain bietet sich aufgrund des hohen Engagements der User und der Affinität zu Qualitätsjournalismus hervorragend für unsere Abo-Kampagnen an. Tools wie Bid Strategy sorgen für eine effiziente Ausspielung der Inhalte, was sich vor allem bei unseren Performance-Kampagnen auszahlt. Der beste Beleg für die gute Zusammenarbeit mit Outbrain: Aufgrund des Erfolgs verlängerten wir die Kampagne über den zunächst geplanten Zeitraum um weitere zwei Wochen.“

– Nihan Meral, Senior Managerin Leadgenerierung, Frankfurter Allgemeine Zeitung

Kontaktieren Sie Ihren Outbrain-Ansprechpartner, um mehr zu erfahren