



# Honda maximiert Conversions für virtuellen Showroom mit Outbrains Conversion Bid Strategy

<b>Branche</b> Automotive	<b>Ziel</b> Conversions	<b>Produkt</b> Conversion Bid Strategy
------------------------------	----------------------------	---

## Überblick

Honda ist einer der weltweit größten Autohersteller und eines der führenden Unternehmen bei der Entwicklung von Technologieinnovationen, die für eine sicherere und bessere Zukunft der Mobilität sorgen. Aufgrund der globalen Pandemie musste die Brussels Motor Show 2021 abgesagt werden, woraufhin Honda eine Digitalkampagne startete – die auch Social- und Display-Advertising umfasste – und Autoenthusiasten zu einem virtuellen Showroom mit den neuesten Modellen einlud.

Aufgrund der Empfehlung der Agentur Dentsu Belgien arbeitete Honda mit Outbrain bei der Umsetzung einer Native-Kampagne zusammen, um die am besten passende Zielgruppe für die Marke zu finden. Die Kampagne sollte Broschürendownloads, Händlersuchen und Testfahrtanfragen für die neuen Modelle generieren.

## Lösung

Damit die Kampagne die maximale Anzahl an Conversions erreichen konnte, nutzte Honda Outbrains Fully Automatic Conversion Bid Strategy (CBS). Mit diesem Tool können Werbetreibende wie Honda automatisch unterschiedliche Kampagnenparameter wie den CPC und den Bid für eine Rubrik oder eine bestimmte Uhrzeit optimieren, um die größte Anzahl an Conversions im Rahmen eines definierten Budgets zu generieren. Zusätzlich optimierte Outbrain die Creatives und erreichte so die beste Klickrate für die Automodelle, die die Kunden am meisten interessieren.

In Verbindung mit Outbrains präzisiert Targeting konnten diese Optimierungen eine große Anzahl an hochwertigen Leads für Honda basierend auf folgenden KPIs erzielen: Testfahrten, Broschürendownloads sowie Händleranfragen.



## Ergebnisse

Dank Conversion Bid Strategy konnte Honda die Anzahl an Conversions effizient maximieren. Zudem übertraf Outbrain andere Kanäle beim Cost-per-Lead.

**+273%**

CTR vs. andere Kanäle:  
9,8% mit CBS vs. 2,46% mit anderen Partnern

**+11%**

CVR vs. andere Kanäle (Durchschnitt)

**-32%**

CPC vs. Social

Outbrain hat hinsichtlich unserer drei Performance-Ziele wieder einmal herausragende Ergebnisse für unsere Kampagne erzielt. Dadurch konnten wir hochwertigen Traffic für unsere Webseite erzielen und – was noch wichtiger ist – Leads für Broschürendownloads, Händleranfragen und Testfahrten in einer sehr umkämpften Branche und in herausfordernden Zeiten generieren. Wir sehen noch Raum, unsere Strategie auf das nächste Level zu bringen, und sind davon überzeugt, dass Outbrain ein geeigneter Partner dafür sein kann.

– Bart De Leeuw, Marketing Manager HONDA Benelux – Cars Division