



# SaaS-Startup Matera erzielt dank Lead-Generierung mit Outbrain Geschäftswachstum

## Bereich

Technologie (D2C)

## Ziel

Lead-Generierung

## Produkt

Conversion Bid Strategy

## Überblick

Matera ist ein französisches SaaS-Startup, das das Modell der „Selbstverwaltung“ bei Wohnimmobilien vorantreibt. Die 2017 gegründete Plattform bietet eine Reihe von Online-Diensten als Alternative zu den traditionellen professionellen Vermittlern – in Frankreich als „Syndics“ bekannt – an.

Um das Unternehmenswachstum voranzutreiben, suchte Matera nach Diversifizierung im Medienmix und der Akquisitionsmechanismen. Die Skalierbarkeit von Outbrain außerhalb der „Walled Gardens“ und die Möglichkeit, ansprechende Werbeerlebnisse zu liefern, überzeugte Matera, eine Native-Advertising-Kampagne im Open Web zu starten.



## Lösung

Das Ziel von Matera war es, täglich so viele Leads wie möglich zu generieren und dabei die angestrebten Kosten pro Lead einzuhalten.

Aus den zahlreichen Performance-Features von Outbrain nutzte Matera zwei intelligente Bidding-Modi der Conversion Bid Strategy:

- **Semi-Automatic** ermittelt die Traffic-Quellen mit den besten Conversion Rates.
- **Target CPA** wurde anschließend genutzt, um die Anzahl der Conversions zu dem von Matera festgelegten Preis zu maximieren.

Nach drei Monaten der Kampagne verdreifachte Matera die Investitionen, um die ehrgeizigen Ziele zu erreichen, und investierte im Sommer 2021 sogar sechsstellige Beträge in die Kampagne. Outbrain ist damit zu einem der wichtigsten und profitabelsten Akteure im Mediaplan von Matera geworden.

## Ergebnisse

Materas Engagement (der CEO ist auf den Creatives mit der bisher besten Conversion Rate zu sehen) führte dazu, dass das Unternehmen seine Ziele für den Zeitraum Oktober 2020 bis Oktober 2021 weit übertraf:

**2,7 Mio. -35%**

Nutzer, die mit der Brand interagierten

CPL vs. Ziel

**2.6x**

Conversion Rate vs. Social

„Wir waren begeistert von Outbrains Fähigkeit, unsere Zielgruppe und somit eine große Menge an Leads zu sehr wettbewerbsfähigen Preisen zu erreichen. Heute ist Outbrain zu einem wichtigen Partner geworden, der wesentlich zur Erreichung unserer ehrgeizigen Unternehmensziele beiträgt. Wir zählen auch auf sie, um den internationalen Markt zu erobern, beginnend mit Deutschland.“

– Bertrand Charlot, Paid Acquisition Manager, Matera