

# Lifesum steigert Abonnements um +136% dank Outbrains Conversion Bid Strategy

Branche

Health

Ziel

Subscriptions

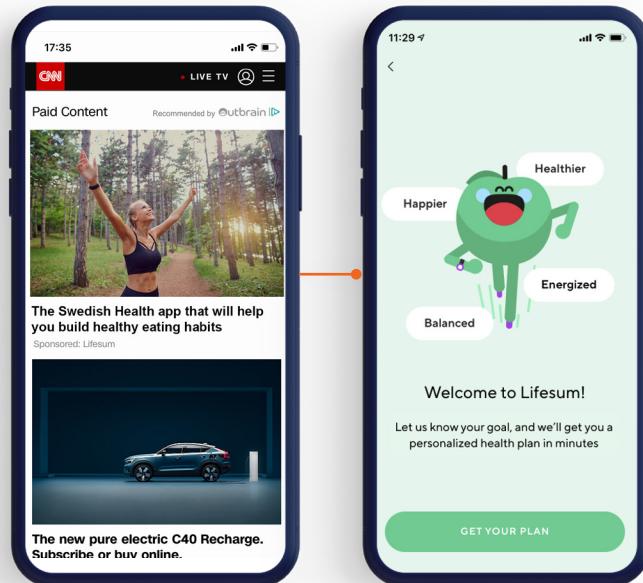
Produkt

Conversion Bid Strategy

## Überblick

Lifesum ist eine Ernährungs-App, die Menschen inspiriert, befähigt und anleitet, ihre Gesundheitsziele zu erreichen und ihren Alltag zu verbessern. Mit mehr als 50 Millionen Nutzern weltweit ist die App preiswert, personalisiert und dient als Ernährungs-Guide für die Hosentasche.

Lifesum nutzte Outbrain, um aktiv qualifizierte Nutzer in Europa und Nordamerika zu erreichen. Das Hauptziel der Kampagne lag darin, mit Outbrain die Consideration-Phase zu unterstützen und die User Journey vom Klick über den App-Download zum Abschluss eines Abonnements zu führen.



## Lösung

Outbrain distribuierte die Inhalte von Lifesum in seinem Premium-Publisher-Netzwerk. Mit Artikeln über die Vorteile der Lifesum-Diätpläne und ähnlichen Themen konnte das Unternehmen Kunden vor dem Herunterladen darüber informieren, welche Möglichkeiten die App bietet. Das führte zu engagierten und motivierten Nutzern, die sich viel eher für den kostenpflichtigen Premium-Service der App entschieden.

Um die Zahl der App-Nutzer zu erhöhen, nutzte Lifesum den Target CPA-Modus der Conversion Bid Strategy, dem exklusiven Tool von Outbrain zur automatischen Kampagnenoptimierung. Der Target CPA-Modus wurde für Performance-Ziele entwickelt und sorgt für profitable Kampagnen, indem die Konversionen zu dem vorab festgelegten Ziel-CPA maximiert werden.

Outbrain erzielte im Vergleich zu andern Native-Advertising-Plattformen herausragende Ergebnisse (10.4% vs 8.4%).

## Ergebnis

Outbrain wurde dank Tools wie CBS zum profitabelsten Native-Advertising-Partner von Lifesum. Die Kampagnen im Outbrain Netzwerk erzielten folgende Ergebnisse:

**+130%**

Installs im Peak-Zeitraum

**+136%**

Abonnements im Peak-Zeitraum

**11%**

Install-to-App-Subscription-Rate

„Conversion Bid Strategy war ein ausgezeichneter Weg, um sicherzustellen, dass unsere Kampagnen unser Ziel der kostenpflichtigen Abonnements erreichen und gleichzeitig das Beste aus dem von uns festgelegten CPA herauszuholen. Lösungen wie diese zeigen Outbrains Performance-Stärke und die hervorragende Arbeit des Account Management Teams.“

– Manjusha Thomas, Head of Performance Marketing, Lifesum