

# +Babbel

## Babbels neuer Sprachlernservice Babbel Live wird dank Outbrains Optimierungs-Tools zum Erfolg

### Branche

Bildung

### Ziel

Lead-Generierung

### Produkt

CBS, Title Suggestions

### Überblick

Babbel, die weltweit meistverkaufte Sprachlern-App mit über 10 Millionen Abonnenten, erstellt App-basierte Sprachlektionen sowie Podcasts, Spiele und Videos, um Menschen weltweit beim Lernen neuer Sprachen zu unterstützen.

Babbel hat vor kurzem einen neuen Sprachlernservice, Babbel Live, auf den Markt gebracht, der das Lernen durch gesprächsorientierte Live- und virtuelle Gruppenkurse unter der Leitung eines zertifizierten Sprachlehrers zum Leben erweckt.

Für die Markteinführung nutzte die Marke die automatisierten Optimierungstools von Outbrain, um potenzielle Kunden effizient anzusprechen.

### Lösung

Um das Engagement der Zielgruppe zu erhöhen, musste Babbel zunächst sicherstellen, dass die Anzeigen ansprechend und effektiv sind. Um das zu erreichen, nutzte Babbel Outbrains Title Suggestions, ein Tool auf KI-Technologie basierendes Tool, das automatisch Überschriften vorschlägt, indem es die Landing Pages des werbenden Unternehmens untersucht.

Mit diesem Tool konnte nicht nur Zeit gespart werden, sondern auch die Performance der gesamten Kampagne gesteigert werden.

Um so viele Leads wie möglich im Rahmen der gesetzten Ziele zu generieren, nutzte Babbel anschließend Conversion Bid Strategy, das Optimierungstool von Outbrain, das Gebote automatisch in Echtzeit optimiert - manuelle Anpassungen waren somit nicht mehr nötig.

### Ergebnisse

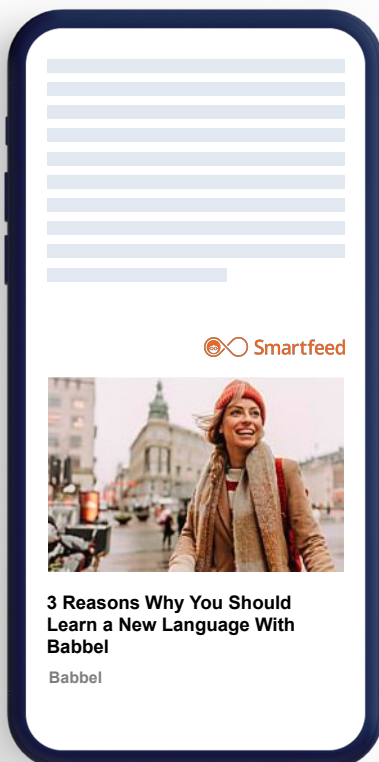
Mit Hilfe der Outbrain-Tools "Title Suggestions" und "Conversion Bid Strategy" war Babbel in der Lage, ansprechende Anzeigen zu platzieren und hochwertige Leads für den neuen Service über Outbrain zu generieren.

**+20-30%**

Durchschnittliche CTR mit  
Title Suggestions

**+20%**

CVR mit Title Suggestions



"Wir haben in der Vergangenheit sehr erfolgreich mit Outbrain zusammengearbeitet und sind sehr zufrieden mit dem Support und den Testmöglichkeiten neuer Funktionen auf der Plattform. Die Einführung eines neuen Angebots ist nicht immer einfach - aber Testen ist das A und O. Wir haben eine große Anzahl an Leads generiert, was beweist, dass die Outbrain-Zielgruppe neben unserem Kernprodukt auch an Babbel Live interessiert ist. Wir freuen uns auf die nächsten Schritte unserer Partnerschaft, da Outbrain sich als ein starker und wertvoller Kanal für unsere Marketingaktivitäten erwiesen hat."

– Liubov Iakovleva, Team Lead Display, Babbel