

Allane Mobility Group erreicht mit Outbrain 3x mehr Leads als mit anderen Advertising-Plattformen im Open Web

Branche

Automotive

Ziel

Leads, Branding

Produkt

Kontextuelles Targeting

Überblick

1967 führte Sixt als erstes deutsches Unternehmen wegweisendes Fahrzeugleasing ein und gilt seitdem als Innovationsführer der Branche. Im Jahr 2020 wurde das Unternehmen in Allane SE umbenannt und die Hyundai Capital Bank Europe zum Mehrheitsaktionär. Im darauffolgenden Jahr wurde die Marke Allane Mobility Group mit der Vision, Europas führender markenübergreifender Anbieter für Mobilitätslösungen zu werden, gegründet.

Allane entschied sich für eine Partnerschaft mit Outbrain, um neue Zielgruppen für die Marke "Sixt Neuwagen" zu erschließen und effektiv Leads über eine Open-Web-Kampagne zu generieren. Mit dem bevorstehenden Ende der Drittanbieter-Cookies ist kontextbezogenes Targeting ein zukunftssicherer Ansatz für Marken, um relevante, performante Anzeigen auszuspielen und gleichzeitig die Privatsphäre der Nutzer zu schützen.



Warum Leasing besser ist als ein Auto zu kaufen

Sixt Neuwagen

Lösung

Outbrains Fähigkeit zu analysieren, wie bestimmte Themenkombinationen auf das Interesse, die Intention und das Handeln der Verbraucher wirken, ermöglichte von Anfang an starke Kampagnenergebnisse.

Zu den bemerkenswerten Best Practices, die zur Performance der Marke beitrugen, zählen:

- Kontextuelles Targeting**
 Allane nutzte Outbrains IAB Category Targeting, um seine Anzeigen in kontextuell relevanten Beiträgen mit Automobil-Bezug auszuspielen. Dadurch konnte Allane die gewünschte Zielgruppe zielgerichtet ansprechen und vorqualifizieren.
- Creatives**
 Es wurden verschiedene Bildvarianten getestet, um die Performance zu maximieren. Dabei stellte Allane fest, dass Bilder, die eine Person am Steuer zeigten, für mehr Greifbarkeit sorgten und bessere Ergebnisse lieferten als andere Stock-Bilder. Zudem trugen informative Überschriften mit fesselnden Fragen wie "Ist Leasing besser als Autokauf?" dazu bei, das Engagement zu steigern.
- Landing Page**
 Für Allane funktionierten Landing Pages mit 500 - 600 Wörtern als einleitenden Text und anschließenden Angeboten am besten.

Allane Mobility Group erreicht mit Outbrain 3x mehr Leads als mit anderen Advertising-Plattformen im Open Web

Branche
Automotive

Ziel
Leads, Branding

Produkt
Kontextuelles Targeting

Ergebnisse

Allane konnte abseits der vorgestellten Erkenntnisse weitere hervorragende Ergebnisse erzielen.

16,7 Mio.

Impressions in 2 Monaten

-20%

günstigerer CPL vs. Display

x3

mehr Leads als andere Advertising-Plattformen im Open Web

“Wir sind sehr zufrieden mit den Ergebnissen, die wir mit Outbrain erzielen konnten und die unterstreichen, welchen Impact Platzierungen im Open Web für Marken in der Mobilitätsbranche erzielen können. Mit Outbrains umfassender Plattform, fortschrittlicher Technologie, professioneller Beratung und kontinuierlichen Optimierungslösungen konnten wir erfolgreich neue Zielgruppen ansprechen und zudem wertvolle Leads generieren.”

- Claudio Marseglia, Performance Marketing Manager, Allane SE

