



Outbrain wird Golden Tree's bestperformender Marketing Kanal 2023 und steigert den Umsatz um 44,6%

Branche
E-Commerce

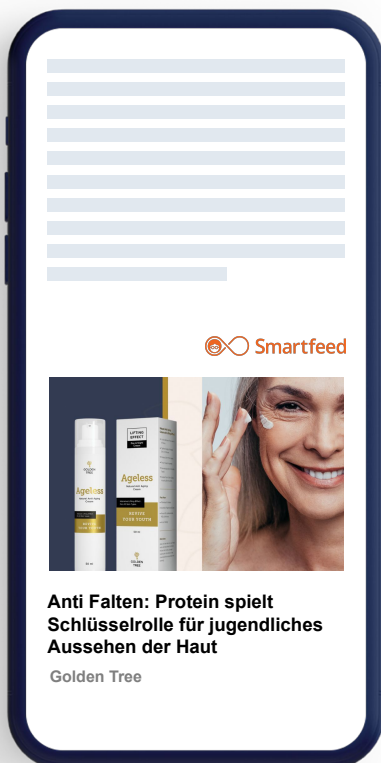
Ziel
Verkauf

Produkt
Bid Strategies

Überblick

Golden Tree ist ein Online-Portal für Menschen, die einen gesunden Lebensstil schätzen und Gewicht verlieren möchten. Gegründet von Experten in den Bereichen Gesundheit, Wellbeing und Fitness, setzt die Marke auf die langjährige Erfahrung in den einzelnen Gebieten, um Erlebnisse und Produkte zu schaffen, die Verbrauchern helfen, ihre Gesundheits- und Fitnessziele einfach zu erreichen.

Golden Tree war auf der Suche nach einer skalierbaren Werbepattform im Open Web, um seine Aktivitäten im Performance Marketing über die etablierten Kanäle Search und Social hinaus auszuweiten.



Lösung

Seit 2018 arbeitet Golden Tree mit Outbrain zusammen und konnte seither erfolgreich skalieren, indem es seine Search- und Social-Maßnahmen mit den Stärken des Open Web kombinierte. Durch die intensive Zusammenarbeit mit dem Outbrain Account Management konnte Golden Tree erfolgreich eine Strategie implementieren, um eine hohe Performance und großartige Ergebnisse in Outbrains Premium-Publisher-Netzwerk über elf Länder weltweit zu erzielen.

Um neue Verbraucher in qualitativ hochwertigen Umgebungen zu erreichen, konzentrierte sich die Marke verstärkt darauf, eine geeignete Kombination aus Creatives zu finden, um einen hohen Average Order Value bei einem niedrigen CPA und einer hervorragenden CTR zu erreichen. Zudem nutzte die Marke Outbrains innovative Bidding Strategies, um ihre Kampagnen kontinuierlich mit geringem manuellen Aufwand zu optimieren.

Ergebnis

Golden Tree und Outbrains engagiertes Account Management Team arbeiteten eng zusammen, um das Unternehmen über mehrere Länder hinweg zu skalieren und großartige Ergebnisse im Open Web zu erzielen.

#1	44,6%	25%
besten Marketing Kanal im Jahr 2023	Umsatzsteigerung von 2022 bis 2023	Steigerung der Search Performance durch Kampagnen im Open Web

“Outbrain ist ein zuverlässiger Partner, der uns in puncto Skalierbarkeit und Gesamtperformance überzeugt hat. Wir nutzen Outbrain als ersten Touchpoint für neue und interessierte Verbraucher abseits der Walled Gardens. Die Unterstützung durch das Account Management Team ist schnell, präzise, konsistent und stets bereit, uns bei Komplikationen zu unterstützen. Die innovativen Bidding-Optionen und automatisierten Optimierungstools von Outbrain erleichterten es uns, unsere KPI- und Teststrategie zu skalieren und unsere Ziele zu erreichen.”

– Jan Bester, Native Ads Manager bei Golden Tree