

Booking.com prueba nuevas landing pages con contenido enriquecido para el Discovery



Booking.com

Objetivo

Incrementar los registros

Vertical

Viaje

Solución

Discovery/ Outbrain
Amplify

Overview

Booking.com es un site global agregador de tarifas de viaje y metabuscador para las reservas de alojamientos. La misión de la compañía es brindar a todos los usuarios la oportunidad de explorar el mundo. En 2017, Booking.com ha ampliado su oferta y, además de la posibilidad de reservar un hotel, ha añadido otros tipos de alojamientos de vacaciones. Esto ha generado importantes oportunidades de crecimiento para las actividades de la empresa en el sector de apartamentos y viviendas. La compañía ha colaborado con Outbrain como colaborador estratégico para la adquisición digital, para aumentar el número de registros de viviendas en la plataforma.

Inicialmente, para las campañas nativas realizadas con Outbrain, Booking.com ha utilizado la misma landing page creada para las búsquedas de pago. Muchos propietarios han completado con éxito el primer paso del proceso de registro, obteniendo un buen CPL, mientras que otros no han seguido adelante.

El equipo de Outbrain se ha propuesto mejorar el número de usuarios que completaron el 25% y el 100% del proceso de inscripción. Para lograr esto, el equipo ha creado 3 tipos diferentes de landing page para Booking.com y ha aconsejado añadir los testimonios de clientes, premios y reconocimientos, incluida la función que permite ver la ganancia semanal estimada en función de la geolocalización del usuario.

Resultados

Después de un período de prueba de dos semanas, Booking.com ha registrado una mejora significativa en el número de usuarios que completaron al menos el 25% del proceso de inscripción y, al mismo tiempo, el número de los apartamentos registrados.

Todo esto ha ayudado a Booking.com a reducir el coste por registro y ha demostrado cómo, gracias a la publicidad nativa, las landing pages que cuentan una historia y brindan información útil para los usuarios, aumentan la consideración y la intención.

35%

Incremento del CVR de los usuarios que completaron el 100% del registro

14%

Incremento del CVR de los usuarios que completaron el 25% del registro

The screenshot shows a landing page for Booking.com with a dark blue header. The main content area is white and features a registration form on the right side. The form includes fields for 'Email address', 'Phone number', and 'Password', along with a 'Sign up' button. Below the form, there are several sections: 'Why Booking.com?' with three columns of text and icons; 'Booking.com and Airbnb all in one calendar' with a red and blue graphic; 'Rent out your place and your passions with Booking.com' with a large image of a room; and 'Stories from newly listed properties' with three small images of different properties. At the bottom, there are two sections: 'How it works' with a green checkmark icon and 'We don't charge guests' with a blue checkmark icon.