

# Cómo DHL Freight utiliza Custom Audiences para llegar a su audiencia e incrementar las conversiones



## Objetivos

Tráfico  
Conversiones

## Productos

Custom Audiences

## Overview

DHL Freight utiliza el Marketing de Contenidos para crear una conexión con sus clientes, compartiendo sus conocimientos sobre el transporte de mercancías por carretera.

DHL Freight, una división dedicada al transporte por carretera y perteneciente a la compañía

Deutsche Post DHL, líder mundial en logística, ha desarrollado una estrategia de contenido para ofrecer valor añadido a sus clientes en Italia. En su nuevo sitio web, los clientes pueden encontrar noticias e información específica sobre el sector, dedicada a los profesionales del transporte por carretera y a los que tienen poder decisional.

DHL Freight ha utilizado la plataforma de Discovery de Outbrain para alcanzar a un público cualificado y obtener nuevas conversiones a través del contenido. Con la inserción del pixel de **Custom Audiences** de Outbrain en su sitio web, DHL Freight ha podido identificar previamente su público target y proporcionarles contenidos relevantes. A través de la red premium de Outbrain, DHL Freight ha obtenido nuevas conversiones de clientes potenciales, mediante contenidos recomendados en sus páginas favoritas. La calificación previa de su público target le ha permitido obtener un nivel de engagement más alto (más tiempo en el site) y ha generado nuevas conversiones (solicitudes de presupuesto o preguntas para el servicio al cliente).

## Resultados

**36K**

Visitas

**128 seg.**

Tiempo de permanencia

**0,38%**

CTR

**95%**

Nuevas sesiones



## Experiencia

“Ofrecer a nuestros clientes existentes y potenciales *informaciones sobre el sector del transporte de mercancías por carretera* es una gran manera de consolidar nuestra posición de liderazgo en el mercado. El Marketing de Contenidos es la manera más eficaz y conveniente de establecer una conexión con nuestros clientes, con respecto a otros canales de marketing tradicionales. Hemos elegido Outbrain porque nos permite promocionar nuestros contenidos dentro de un contexto editorial premium. A través de la red de Outbrain y de las funcionalidades de targeting ofrecidas, hemos recibido tráfico cualificado que realmente ha generado nuevas conversiones”.

**Kim MacGillavry, Vice President Customer Experience, DHL Freight**