

Cómo Findus ha promocionado sus recetas a través de una estrategia de contenido secuencial



Objetivos

- Awareness
- Más tiempo de permanencia en el site
- Fidelización de los clientes

Productos

- Outbrain Amplify
- Story sequencing

Resultados

Outbrain ha demostrado ser un canal muy importante para reforzar el concepto de versatilidad de los productos, permitiendo a Findus llegar a cerca de **400k usuarios** con sus recetas. La funcionalidad de targeting de Outbrain ha permitido a la marca volver a impactar, con nuevas recetas, a los usuarios que ya habían mostrado interés en algunos contenidos de la marca. La campaña ha registrado un **CTR 6 veces más alto** en la segunda secuencia de contenido, incrementando también el tiempo de permanencia en el site (promedio de 53 segundos). Además, el 52% de los usuarios que anteriormente habían consumido un contenido de la marca, han consultado una segunda página del site.

400k

Usuarios alcanzados con las recetas

53 sec.

Tiempo de permanencia en el site

x6

CTR más alto en la segunda secuencia de contenidos

Overview

[Findus](#) es la empresa líder en la producción de una amplia gama de productos congelados de alta calidad. Con el tiempo, Findus ha enriquecido el mercado con una serie de productos, proponiendo al mismo tiempo muchas recetas nuevas que han revolucionado la relación entre el tiempo de preparación y los placeres de la mesa.

Findus se ha asociado con Outbrain, la plataforma premium de Discovery y líder a nivel mundial, para reforzar el concepto de versatilidad de sus productos de pescado natural, mejorar la experiencia del cliente, aumentar el tiempo en el site y retener clientes existentes. Gracias a la solución Amplify de Outbrain, Findus ha conseguido sus objetivos, proponiendo recetas originales y extravagantes que satisfacen las diferentes necesidades de los consumidores.

