

CASE STUDY

# Made.com, tienda on line especializada en muebles, utiliza Outbrain para generar nuevas conversiones con éxito



MADE.COM

## Objetivos

- Awareness
- Visitas & conversiones

## Soluciones

- Outbrain Amplify
- Custom Audiences

## Overview

La marca de Lifestyle, [MADE.COM](https://www.made.com) vende mobiliario de alta gama y accesorios para el hogar on line. El innovador modelo de negocio MADE.COM es capaz de ofrecer a los consumidores, muebles de diseño a un precio muy competitivo.

La marca MADE.COM ha colaborado con Outbrain para aumentar el tráfico de su site, incrementar la visibilidad de la marca entre aquellos que ya habían expresado un interés hacia ella y, en definitiva, para generar más ventas. Gracias a la solución de "Custom Audiences" de Outbrain, MADE.COM ha servido contenido a través del network de Outbrain, llegando a aquellos que ya habían mostrado interés hacia la marca, pero que aún no habían realizado ninguna compra. Mediante la inserción de un píxel en el site de la marca, se ha conseguido impactar a ese segmento de público con nuevo contenido, aumentando a su vez, de manera eficaz, los resultados de venta.

## Resultados

Outbrain ha demostrado ser un canal muy importante para incrementar las ventas de [MADE.COM](https://www.made.com). Realizando una acción de targeting, con contenidos relacionados con aquellos que los clientes habían visto anteriormente en el site de la marca, se ha conseguido un retorno de la inversión del 200%. La campaña ha tenido un impacto también en los resultados de engagement, alcanzando una media de 3,75 páginas por sesión y una "tasa de rebote" de sólo un 45%.

200%  
ROI

1,50%  
Conversion Rate

3,75  
Páginas / Sesión

