

CASE STUDY

Cómo Open University ha generado leads y un mayor interés en su programa de educación a distancia



Objetivos

Generación de leads
Educación
Awareness

Soluciones

Outbrain Amplify

Overview

Open University ha utilizado la plataforma de Discovery de Outbrain para generar una mayor visibilidad e interés en sus cursos a distancia. La campaña ha puesto en relieve las diferencias entre los cursos de Open University y otras ofertas educativas disponibles en el Reino Unido, informando a los estudiantes potenciales sobre los beneficios como, por ejemplo, la flexibilidad y la formación a distancia.

El principal objetivo de la campaña ha sido atraer a nuevos clientes. Por esta razón, Open University ha estado usando la herramienta de optimización de los KPI's de Outbrain, para identificar las mejores fuentes de referral con una oportunidad de conversión más alta. Gracias a esta campaña, Open University ha registrado un CPA inferior en un 68% con respecto al objetivo.

Resultados

3x

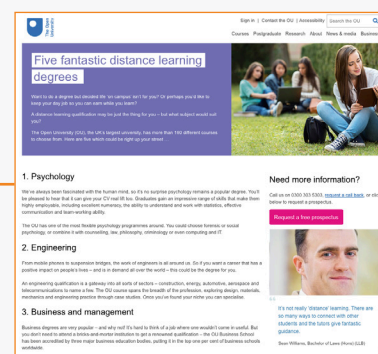
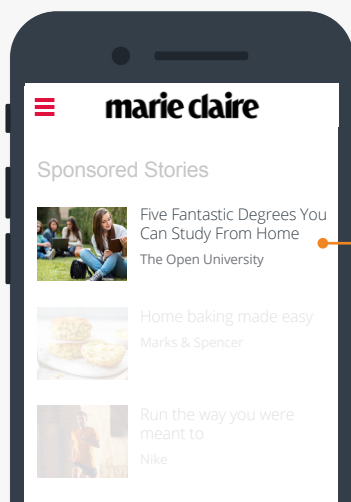
más descargas con respecto al objetivo

68%

CPA más bajo

0.82%

Clics que llevan a la conversión



Experiencia

“Outbrain es una plataforma fantástica para contar nuestra historia y explicar nuestra compleja oferta de formación, dentro de un entorno editorial de prestigio. El equipo se ha mostrado colaborador, eficiente y transparente. Hemos alcanzado resultados fantásticos en un período breve de tiempo y estamos dispuestos a contar con Outbrain también en el futuro”.

Ella Hall, Head of Acquisition and Brand, Open University