

CASO DE ÉXITO:

TOURISM IRELAND: DEL DISPLAY A LA RECOMENDACIÓN DE CONTENIDO



Solución:

Outbrain Amplify

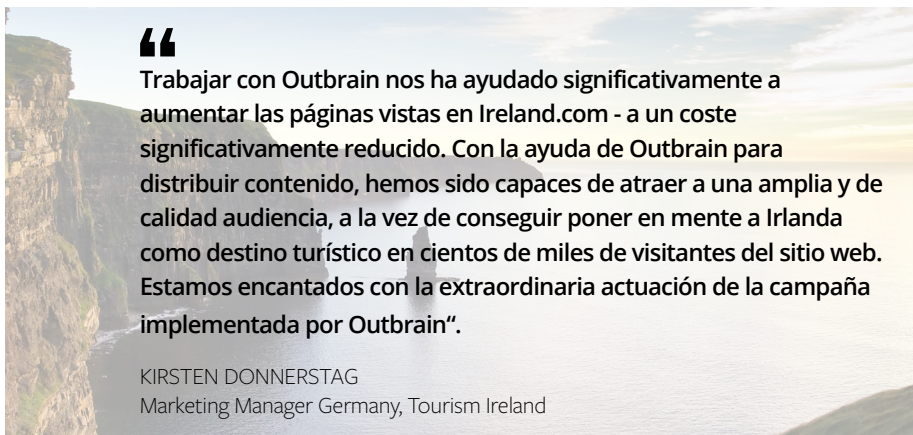
Vertical:

- Viajes

Puntos clave:

- Compromiso - página web: bounce rate, páginas vistas por sesión, tiempo de permanencia
- Menores costes en adquisición de tráfico
- Desarrollo de audiencia
- Distribución de contenido relacionado con viajes

Fondo: [Tourism Ireland](#) fue fundada en 1998 por el gobierno de Irlanda e Irlanda del Norte para apoyar el turismo en Irlanda. Cuentan con un total de 160 empleados repartidos en oficinas por todo el mundo y ofrecen información detallada de Irlanda como destino de vacaciones en su página web Ireland.com.



Objetivo: Tourism Ireland en Alemania trabajó con la plataforma de gestión de contenidos Outbrain para posicionar Irlanda como destino de vacaciones. Los principales objetivos de la campaña eran dirigir tráfico y conducir a los usuarios de alta calidad a su página web Ireland.com a un efectivo coste. Estos usuarios fueron identificados por haber visto dos páginas por visita, demostrando el bajo bounce rate y el buen tiempo de permanencia.

Solución: Gracias a Outbrain, Tourism Ireland utilizó el contenido para conducir a los potenciales turistas de vuelta a su página web Ireland.com. Con el contenido de su página web fueron capaces de conseguir un elevado tiempo de permanencia inspirando a los usuarios a realizar sus vacaciones en Irlanda. A fin de lograr esto hicieron lo siguiente:

- Contenido personalizado basado en el interés del usuario. Por ejemplo, los usuarios identificados como apasionados senderistas recibieron información sobre excursiones en Irlanda.
- Creación de un gran volumen de contenido para los usuarios que tienen un interés más amplio pero claro de visitar Irlanda. Cada mes se subía nuevo contenido al sitio web, y dependiendo de su rendimiento se optimizaba y destinaba a una distribución más amplia.

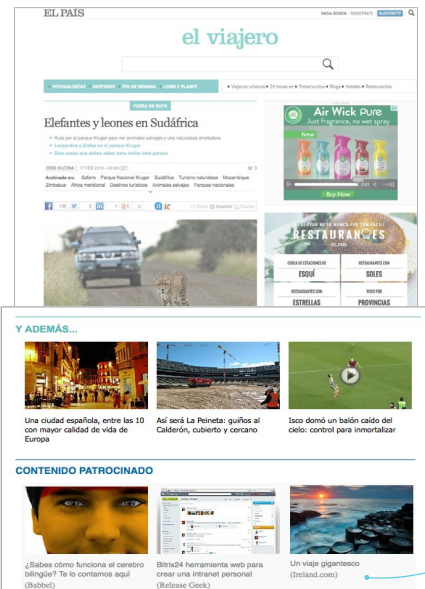
En cooperación con Outbrain, Turism Ireland en Alemania estableció un indicador clave para medir el rendimiento de la campaña: el indicador clave fue el precio por sesión sin rebote.

CASO DE ÉXITO:

TOURISM IRELAND: DEL DISPLAY A LA RECOMENDACIÓN DE CONTENIDO

Su estrategia de contenido:

La estrategia de Tourism Ireland en Alemania fue involucrar a los potenciales turistas a través de una gran variedad de contenidos relacionados con Irlanda y sus diferentes regiones. Tourism Ireland creó una amplia gama de contenido sobre el país, resaltando sus atracciones clave, su gente, arte y cultur, tales como el día de St. Patricks, los 2500 kilometros de carretera “del salvaje Atlántico” y el original escenario de “Juego de tronos”. Algunos de los contenidos distribuidos incluían contenido evergreen o contenido atemporal, así como contenido actual. Como Ireland.com no es un portal de venta, el principal reto para la campaña fue la medición, haciendo incapie en la métrica utilizada para medir la permanencia en el sitio.



Resultados: Tras cambiar la clásica publicidad de banners y otros proveedores orientados al tráfico por Outbrain, el número de visitantes y usuarios comprometidos aumentó significativamente en Ireland.com a un coste relativamente bajo. Una caída del 33% en la bounce rate hizo que el coste por sesión sin rebote se redujera significativamente. Los nuevos usuarios fueron identificados por permanecer un + 335% en el sitio web, lo que significó un mayor tiempo de permanencia descubriendo contenido y más páginas vistas por sesión (+ 67%). Estos resultados realzan el valor del contenido de calidad del sitio web Ireland.com.

RESULTADOS

+67%
PÁGINAS / SESIÓN

+335%
TIEMPO DE PERMANENCIA EN
IRELAND.COM

-33%
BOUNCE RATE



“La industria del turismo está bien posicionada para proporcionar un contenido fantástico y entiende perfectamente que la mejor manera de distribuirlo es a través de la red de Outbrain para generar una mayor penetración y atraer a nuevas audiencias. Desde el inicio de nuestra cooperación hace ya más de un año, Tourism Ireland de Alemania ha obtenido un gran conocimiento de sus usuarios, lo que le ha ayudado a mejorar continuamente sus objetivos.”

KATARINA ERES
Director Sales South, Brands & Agencies, Outbrain