

Lifesum

Lifesum aumentó las suscripciones en un +136% gracias a Conversion Bid Strategy de Outbrain

Vertical

Salud/Bienestar

Objetivo

Suscripciones

Producto

Conversion Bid Strategy

Perspectiva General

Lifesum es una app global de nutrición que inspira, ayuda y orienta a las personas para alcanzar sus objetivos de bienestar y mejorar su vida diaria. Con más de 50 millones de usuarios en todo el mundo, la app es asequible, personalizada, y actúa como una guía nutricional en tu bolsillo.

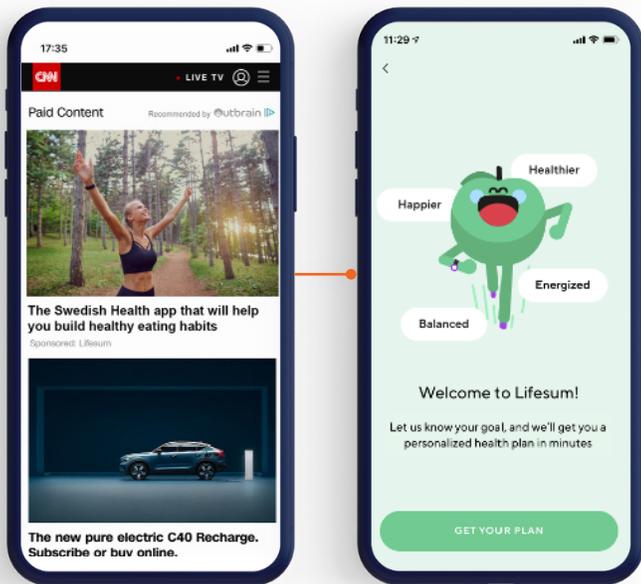
Lifesum eligió a Outbrain como su socio nativo para alcanzar y conseguir usuarios cualificados en Europa y Norteamérica. La marca eligió a Outbrain por su principal capacidad de impulsar el *awareness* y la activación de Lifesum, con el objetivo de conseguir clics, instalaciones de la app y suscripciones.

Solución

Con Outbrain, la marca compartió artículos sobre temas como los beneficios de los planes de dieta a la vez que probaba diferentes creatividades para ver cuál funcionaba mejor en cada mercado. De este modo, Lifesum enseñó al público las posibilidades que ofrece la app antes de descargarla, lo que dio lugar a usuarios más interesados en el producto y predispuestos a optar por el servicio de pago de la app.

Para aumentar la comunidad de usuarios fieles a la app, Lifesum utilizó la opción Target CPA de Conversion Bid Strategy, la herramienta de optimización automática de Outbrain. Esta solución está pensada para alcanzar objetivos de *performance*, y ha conseguido mantener la rentabilidad de las campañas de Lifesum al maximizar la eficiencia y las conversiones en línea con el CPA establecido por la marca.

Outbrain destacó entre otras plataformas nativas en cuanto a la tasa de conversión (10,4% frente al 8,4%).



Resultados

Outbrain se convirtió en el socio de publicidad nativa más rentable de Lifesum gracias a herramientas como Conversion Bid Strategy. Las campañas de Lifesum en la plataforma de Outbrain lograron:

+130%

Instalaciones durante el período de mayor actividad

+136%

Suscripciones durante el período de mayor actividad

11%

Instalaciones de la app con suscripción de pago

“Conversion Bid Strategy fue una excelente manera de garantizar que nuestras campañas cumplieran con nuestro objetivo de suscripciones de pago, a la vez que se aprovechaba al máximo el CPA que habíamos establecido. Soluciones como ésta demuestran que la capacidad de Outbrain para impulsar el *performance* es tan sorprendente como su excelente equipo de account management y su dedicación.”

– Manjusha Thomas, Head of Performance Marketing, Lifesum