

# Holaluz incrementa la captación de leads en +15% gracias a la tecnología de Outbrain

**Vertical**  
Energía

**Objetivos**  
Generar Leads

**Productos**  
Outbrain Amplify

## Overview

Holaluz es una marca comercial de la compañía Clidom Energy SL, empresa tecnológica dedicada a la comercialización de energía eléctrica de origen 100% renovable y de gas. Su objetivo es conectar personas a la energía verde, para conseguir un mundo 100% sostenible.

Holaluz buscaba nuevos canales para alcanzar a usuarios más interesados en recibir información sobre sus servicios, mediante la captación de leads telefónicos.

## Soluciones

Holaluz decidió apostar por Outbrain, como canal de publicidad eficaz, para llegar a nuevos segmentos de público más cualificados, dentro de la red premium de Outbrain. Las campañas dirigían a una landing page donde los usuarios podían informarse sobre los beneficios de contratar energía eléctrica de origen 100% renovable y dejar su número de teléfono para recibir más información. La optimización continua y la realización de tests A/B de titulares e imágenes, permitieron a la marca obtener un coste por adquisición muy bueno e incluso superar los objetivos marcados.

## Resultados

Los resultados obtenidos han superado las expectativas de Holaluz, posicionando a Outbrain como uno de los mejores canales para la captación de leads en el plan de medios de la marca.

**+15%**

Captación de leads vs otros canales

**+6000**

Leads

**+0.15%**

CTR



Outbrain se ha presentado como una gran sorpresa a la hora de ayudarnos a escalar nuestro volumen de leads a un coste mucho mejor de lo esperado. Forma una pieza importante dentro de nuestro marketing mix y cada vez que podemos incrementamos la inversión en vista de los buenos resultados que nos aportan. El trato con ellos es muy fluido y siempre están con datos y mejoras preparadas para aplicar, en resumen es un placer trabajar con Outbrain.

– Pablo A. Gil Balseiro, Senior Digital Investment Manager