

Outbrain supera a la Redes Sociales y al Display en la captación de usuarios más interesados en Samsung

Vertical:

Tecnología

Objetivos:

Tráfico, Engagement

Producto:

"Smartads standards"

Perspectiva General

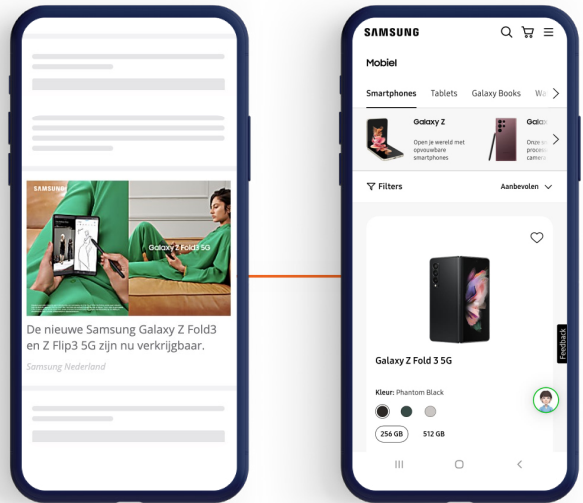
[Samsung](#), es un líder global en el desarrollo de productos tecnológicos de última generación con la visión de dar forma a un futuro a través de la innovación. La marca ha lanzado recientemente el Galaxy Flip 3 y Galaxy Fold 3 como nuevas incorporaciones a su línea de productos de Smartphones 5G.

Después de depender históricamente de las plataformas de medios tradicionales para promocionar sus smartphones de alta tecnología, Samsung buscó diversificar sus fuentes de tráfico y probar los anuncios nativos, eligiendo a Outbrain como su socio de la open web con el que llegar a nuevas audiencias y a los "early-adopters".

Solución

Samsung utilizó Standard Smartad de Outbrain para hacer llegar su mensaje a través de publishers premium y generar tráfico de calidad para sus páginas de productos de smartphones. Con el fin de conseguir un elevado engagement de la audiencia y la eficiencia de la campaña, los anuncios de Samsung aprovecharon el profundo conocimiento que tiene Outbrain sobre los intereses reales de los clientes en la open web.

De esta forma, consiguieron dirigirse a aquellos segmentos con intereses específicos, como la electrónica, el hogar, el estilo de vida y la salud, y con más posibilidad de estar interesados en los productos de la marca. Gracias a la combinación de las creatividades y productos de alta tecnología de Samsung, con la tecnología de recomendación y la red de publishers premium de Outbrain, Samsung consiguió excelentes resultados. De hecho, la marca decidió ampliar su presupuesto e incluir otras soluciones nativas.



Resultados

Outbrain superó a las redes sociales y al display en términos de visitas calificadas hacia las páginas de producto de Samsung, superando al mismo tiempo el objetivo de coste por clic de la campaña.

2x

visitas con un engagement más alto vs social

3x

visitas con un engagement más alto vs display

-170%

CPC vs objetivo

“Estoy muy impresionado con la capacidad de Outbrain para ofrecer un excelente performance de las campañas, consiguiendo duplicar el engagement con respecto a las redes sociales y triplicar el engagement en comparación con el display. Una cosa es generar tráfico en la página web, pero otra es que los usuarios estén muy interesados en nuestros contenidos. Ahora hemos lanzado nuevas campañas de Outbrain para otros productos de Samsung y también estamos considerando la posibilidad de que Outbrain nos ayude a alcanzar nuestros KPIs en la parte baja del funnel”.

- Robbin Van Der Wal, Marketing & Campaign Specialist chez Samsung