

Marc O'Polo consigue un excelente ROAS del 1500% con campaña de retargeting en Outbrain

Vertical

Moda

Objetivo

Conversiones

Productos

Standard Smartad
Custom Audiences Retargeting
Conversion Bid Strategy

Perspectiva General

Marc O'Polo se fundó en Estocolmo en 1967 y es una de las marcas líderes de casual life-style en el segmento premium. La marca es conocida por sus materiales naturales de alta calidad y una mezcla de diseños informales escandinavos y modernos. Las colecciones de la marca están disponibles en más de 60 países y 2000 tiendas y socios minoristas.

Para atraer la atención de la mayor cantidad posible de clientes interesados hacia su propia tienda online, Marc O'Polo utilizó la experiencia publicitaria nativa de Outbrain "Standard Smartad" y logró excelentes resultados.



Solución

El equipo de Marc O'Polo trabajó en estrecha colaboración con el equipo de account management de Outbrain para ofrecer una campaña de alto performance. Marc O'Polo utilizó varios Smartads estándar de Outbrain para poder mapear y abordar de manera óptima las diferentes necesidades de sus grupos objetivo. El núcleo de la campaña era identificar a los usuarios que ya estaban interesados en la red de Outbrain y llamar la atención sobre las ofertas de Marc O'Polo en la tienda online.

Para generar tantas conversiones como fuera posible dentro del presupuesto establecido, Marc O'Polo utilizó Conversion Bid Strategy de Outbrain en modo totalmente automático. Esta herramienta ajusta automáticamente las pujas para dirigirse a la audiencia con mayor probabilidad de conversión y elimina la necesidad de ajustes manuales.

La combinación de la tecnología de optimización de Outbrain, las opciones de targeting y un potente formato de anuncio generó resultados sobresalientes.

Resultados

Gracias a Outbrain, Marc O'Polo pudo dirigirse de manera fácil y eficiente a los grupos objetivo y llevarlos a la acción deseada. En unos pocos meses, Marc O'Polo logró un retorno de la inversión publicitaria de hasta el 1500% y, por lo tanto, pudo aumentar significativamente las ventas.

1500%

ROAS de la campaña en mobile para hombres

484%

ROAS de la campaña en Desktop para mujeres



Outbrain es un socio importante para nosotros en la diversificación de nuestra estrategia de marketing y siempre cumple con nuestras expectativas con excelentes resultados como estos. Estamos muy satisfechos con la colaboración y, gracias a Outbrain, vemos repetidamente aumentos significativos en el performance y las ventas. Conseguir un ROAS muy por encima del 1000 % es un gran logro en el mundo del e-commerce altamente competitivo. Por lo tanto, planeamos probar más soluciones de publicidad nativa de Outbrain en el futuro y expandir aún más nuestra colaboración."

- Paul Maier, Senior Performance Marketing Manager, Marc O'Polo