

GEOX

Geox aumenta el Awareness y el Engagement de sus nuevas colecciones con el High-Impact Display de Outbrain

Sector

Moda

Objetivo

Awareness,
Engagement

Producto

High-Impact Display

Contexto

Geox S.p.a es una empresa italiana que combina un diseño urbano con tecnologías innovadoras para crear colecciones de calzado y ropa únicas. Ya sea casual o elegante, la empresa siempre busca innovar sus productos para ofrecer confort y bienestar a hombres y mujeres de todas las edades.

En colaboración con la agencia Wavemaker, Geox buscó una plataforma de publicidad nativa que pudiera alcanzar una audiencia altamente cualificada e interesada en dos de sus últimas colecciones: Amphibiox™ y Spherica™. La marca italiana lanzó campañas con Outbrain para alcanzar a su audiencia objetivo en el open web, mejorando su awareness y engagement.

Solución

Para lograr sus objetivos, Geox probó la solución High-Impact Display de Outbrain para conseguir un engagement muy alto más allá de las visualizaciones e impresiones. El formato High-Impact Display permitió a Geox combinar el 100% de los emplazamientos de share-of-voice con un contenido creativo sofisticado para evitar el "banner blindness". Esto garantizó al mismo tiempo una experiencia más relevante y eficaz para cada consumidor, aumentando el click-through rate.

Tras el éxito inicial de la campaña en Italia, Geox amplió sus actividades a otros mercados europeos, como Francia, Alemania y el Reino Unido.

Resultados

El formato High-Impact Display de Outbrain no sólo alcanzó los resultados típicos en términos de alcance y visibilidad, sino que también generó una gran engagement con la marca.

>0,5%

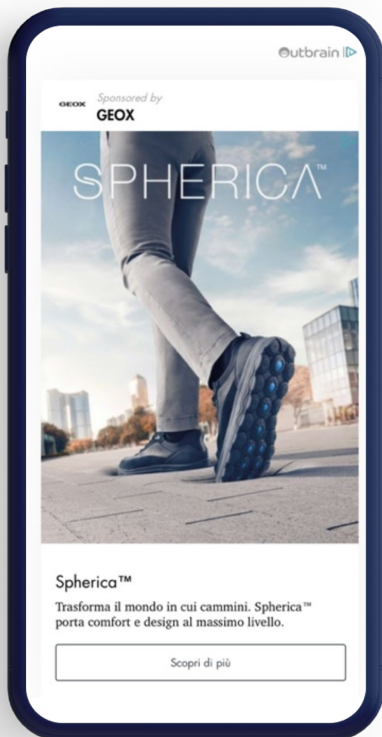
CTR medio en todos
los mercados

+0.65%

CTR en Italia

+89%

de visibilidad en el
Reino Unido



"Ser capaces de acompañar a un anunciante como Geox es sin duda motivo de orgullo: confirma que ampliar nuestra oferta con una suite completa de soluciones vinculadas a la esfera awareness y premium, con la experiencia acumulada durante tantos años en el mercado, ha sido una decisión muy acertada. Outbrain consolida su posición de empresa líder, capaz de satisfacer las necesidades de comunicación de nuestros socios en una lógica de full funnel".

- Maria De Matteo, Client Lead, Enterprise Brands – Outbrain Italia