

Barceló

HOTEL GROUP

Outbrain supera a otras plataformas del Open Web en la generación de tráfico cualificado para Barceló Hotels

Sector
Turismo

Objetivo
Tráfico cualificado

Productos
Standard Native,
Prospecting

Contexto

El Barceló Hotel Group se erige como un pionero indiscutible en el sector turístico, alardeando de su impresionante legado desde 1931. El grupo engloba tanto hoteles como agencias de viajes, consolidando así su posición como líder global en la industria.

Con el objetivo de ampliar su reach en Europa y América, Barceló Hotels reconoció las limitaciones que presentaban los canales tradicionales en términos de rendimiento, como el Social. Junto con Jakala, su agencia de medios, el grupo decidió diversificar su media mix para impulsar su generación de tráfico cualificado en todas sus regiones clave y maximizar el engagement. Las recomendaciones en la Open Web, incluyendo Outbrain, parecían ser el nuevo canal ideal para alcanzar sus objetivos de mid- y lower-funnel.

Solución

Conscientes de la importancia crítica de llegar a una audiencia más amplia y cualificada, Barceló y Jakala aprovecharon la tecnología avanzada de predicción y de recomendación de Outbrain para generar tráfico cualificado con facilidad.

Para ello, utilizaron anuncios Standard Native mediante campañas de Prospecting en la red de editores premium de Outbrain en todas las regiones de interés. Eso les permitió alcanzar audiencias relevantes que no conocían la marca a través de un contenido atractivo y no intrusivo en un nuevo canal.

Resultados

Tras una exitosa primera campaña en España y EE.UU., la marca decidió replicar el éxito de su campaña Standard Native en otros mercados como Reino Unido, Alemania, Italia y Portugal.

x2

nuevos usuarios de media
vs. otras plataformas
del Open Web

-41%

coste por nuevo usuario efectivo*
medio vs. otras plataformas
del Open Web

*Coste por nuevo usuario efectivo = coste de adquisición de un nuevo usuario cualificado (tiene en cuenta el porcentaje de usuarios que visitaron la página web sin llegar a interactuar con ella).

"Los formatos nativos de Outbrain, junto con su inventario premium en todos nuestros mercados clave, no sólo han potenciado nuestros esfuerzos de adquisición de nuevos usuarios, sino que también han reducido considerablemente los costes por adquisición en comparación con otras plataformas utilizadas anteriormente. Esta colaboración ha superado ampliamente nuestras expectativas al superar a las otras plataformas en nuestros objetivos principales de alcance y tráfico cualificado, reafirmando así la importancia de Outbrain como pieza central en nuestra estrategia de marketing digital."

- Manuela Misuraca - Performance Marketing Manager, Barceló Hotel Group

