CASE STUDY

UBI Banca : le Discovery, plus efficace que le Social pour générer des Leads qualifiés

Objectif

Génération de Leads

Vertical

Banque

Solution

Outbrain Amplify

Contexte

UBI Banca est une banque italienne comptant parmi les plus prestigieuses de la péninsule, avec 1 441 agences couvrant les territoires les plus importants du pays.

Pour recruter de nouveaux clients sur ses produits de prêts immobiliers, UBI Banca a utilisé une page optimisée délivrant des conseils et permettant aux visiteurs de la page de demander des informations supplémentaires via un formulaire.

Pour promouvoir sa page, générer du trafic qualifié et acquérir des leads, UBI Banca a mobilisé deux leviers d'acquisition : le Social, et le Discovery d'Outbrain.

Résultats

Outbrain s'est imposé comme le canal d'acquisition le plus performant pour UBI Banca, enregistrant un taux de conversion supèrieur à celui constaté sur le Social. Face au très grand nombre de demandes d'informations reçues via l'audience Outbrain, UBI Banca a même dû développer son équipe commerciale.
Par ailleurs, les nombreuses optimisations réalisées tout au long de la campagne ont permis à UBI Banca de réduire leur CPL de près de 12 % par rapport à leur CPA cible.

1.26 %
Taux de Conversion Outbrain

-11.75 %
Réduction du CPA VS. CPA Cible

© 2018 Outbrain Inc. Outbrain is a registered trademark of Outbrain Inc.