

BABBOE

Outbrain best performer vs. Social et Display pour aider Babboe à atteindre ses objectifs d'expansion en Europe

Verticale

Retail

Objectif

Trafic qualifié

Produit

Standard Smartads

Contexte

Présent dans plus de 30 pays dans le monde, [Babboe](#) est le leader du marché des vélos-cargos familiaux. Avec plus de 15 ans d'expérience dans son secteur, la marque néerlandaise dispose d'un vaste réseau de revendeurs et de boutiques en ligne. Son design en bois et sa vaste gamme de vélos-cargos et d'accessoires en font une marque unique.

Avec des objectifs d'expansion ambitieux en tête, Babboe a cherché à promouvoir ses produits auprès de nouvelles audiences internationales. Pour cela, la marque a diversifié ses sources d'acquisition de trafic en dehors du Search et du Display, en testant pour la première fois la publicité native.

Solution

Le reach énorme d'Outbrain en Allemagne et en France grâce à son large réseau d'éditeurs premium ainsi que son expertise du contextuel et du respect de la vie privée ont logiquement placé la plateforme comme partenaire idéal pour permettre à Babboe d'atteindre ses objectifs d'expansion en Europe.

Les solutions de ciblage contextuel d'Outbrain ont permis à Babboe d'atteindre des consommateurs qualifiés dont les intérêts correspondaient à ses produits. Grâce à une expérience publicitaire engageante et non-intrusive, Babboe a pu concentrer ses efforts sur les catégories d'intérêt auxquelles son public cible est le plus réceptif : éducation, environnement, sports et voyages.



Résultats

Babboe a rapidement réalisé que les formats natifs non intrusifs d'Outbrain étaient bien plus performants que le Search et le Display en Allemagne, ce qui a conduit à étendre la campagne en France :

+51%	+90%	-60%
de temps passé sur site vs. Display (DE)	de temps passé sur site vs. Social (DE)	de CPC vs. Display (FR)

"Outbrain s'est révélé être un partenaire exceptionnel pour soutenir notre croissance internationale en Allemagne et en France. Notre communication constante et ouverte pendant toute la durée de la campagne nous a donné la certitude de rentabiliser au mieux notre budget. Outbrain nous a non seulement aidé à obtenir des résultats exceptionnels, mais l'a fait en surpassant les canaux sur lesquels nous nous appuyons traditionnellement - permettant ainsi à notre première campagne native de connaître un grand succès."

– Marion Kempkens, Senior Online Marketer, Babboe