

ESTUDO DE CASO :

STORY SEQUENCING: SAIBA COMO A RENAULT PROMOVEU O NOVO MODELO DA MARCA ALPINE COM UMA ESTRATÉGIA SEQUENCIAL DE CONTEÚDO.

ALPINE

Produtos:

Outbrain Amplify
Story Sequencing

Vertical:

- Automotiva

Objetivos:

- Gerar awareness para o lançamento de modelo premium do carro entre uma audiência relevante
- Reforçar o brand awareness
- Destacar os atributos de alta qualidade do novo modelo

Contexto: Depois de ficar fora de circulação por mais de 20 anos, Alpine, sub-marca icônica da Renault, tinha como desafio reconstruir sua notoriedade por meio do lançamento do modelo premium de seu carro esporte. Para falar com uma audiência específica e relevante utilizou uma estratégia de conteúdo sequencial.

“

É importante que a nossa marca esteja sempre a frente em termos de inovação e estamos muito satisfeitos por termos sido os primeiros a testar o “Story Sequencing”, ferramenta da Outbrain. Conteúdo em sequência combina bem com as necessidades do nosso segmento, já que os consumidores frequentemente buscam informações em diferentes artigos antes de decidirem a compra. Os resultados iniciais são promissores e nós estamos estudando maneiras de usar a ferramenta em campanhas maiores”

LAURENT ALIPHAT,
HEAD GLOBAL DE MÍDIA, GRUPO RENAULT

Estratégia: O time da Renault Alpine em parceria com a agência OMD, utilizou o poder de descoberta da Outbrain (com 75% de alcance na França) para gerar awareness em torno de conteúdos espontâneos e positivos sobre o lançamento de seu novo modelo. Com o Story Sequencing da Outbrain, a marca impactou os consumidores que haviam interagido previamente com os reviews positivos apresentando-lhes conteúdo personalizado criado especialmente para o lançamento, como: artigos, fotos e vídeos hospedados em seu site. A Alpine foi a primeira marca na Europa a utilizar essa ferramenta como parte da estratégia de conteúdo.

Resultados: Amplificar na rede os reviews positivos de terceiros, permitiu que a Renault influenciasse da forma certa seus consumidores. Além disso, o retarget com conteúdos relevantes através do Story Sequencing permitiu que a marca atingisse uma audiência altamente qualificada e engajada.

“

“Para dar suporte ao lançamento da Alpine, nós trabalhamos com a Outbrain em uma estratégia com dois passos: a amplificação dos conteúdos espontâneos, para engajar a audiência e, logo em seguida, o retarget dessa audiência qualificada com conteúdo personalizado e proprietário, hospedado no site da Alpine.”

CHRISTOPHE MATHON,
DIRETOR GLOBAL DE DIGITAL, OMD

ESTUDO DE CASO :

STORY SEQUENCING: SAIBA COMO A RENAULT PROMOVEU O NOVO MODELO DA MARCA ALPINE COM UMA ESTRATÉGIA SEQUENCIAL DE CONTEÚDO.

RESULTADOS

1º PONTO DE CONTATO A amplificação da mídia ganha positiva permitiu identificar e engajar mais de 55.000 usuários.



Renault: Nova Alpine 100%
"made in France"
Europe 1

+ 55 MIL VISITAS

2º PONTO DE CONTATO 16% dos usuários que apresentaram engajamento com as recomendações de mídia espontânea promovidas na nossa rede de distribuição, foram até o site da marca, comprovando o potencial da audiência mapeada pela tecnologia da Outbrain. Os resultados para o segundo artigo atingiram um CTR 8 vezes maior e um tempo médio de 60 segundos de permanência no site.



Alpine, como você nunca viu
antes.
Alpine vision

16 %

PERCENTUAL DE PESSOAS EXPOSTAS
A 1º RECOMENDAÇÃO QUE VISITARAM
O SITE

X 8

CTR 8 VEZES MAIOR NO SEGUNDO
ARTIGO SEQUENCIAL

60"

TEMPO MÉDIO DE PERMANÊNCIA
NO SITE



"Estimamos que, em média, as pessoas lêem mais de 10 conteúdos antes de chegar ao estágio da compra. No caso da indústria automotiva, esse número pode ser ainda maior já que os consumidores são fortemente influenciados por reviews e resenhas de terceiros. Neste caso, conteúdo é essencial e a Renault soube usá-lo muito bem. Com a estratégia de conteúdos em sequência, ela conseguiu fortalecer a reputação da marca Alpine, identificando uma base qualificada de audiência e validando a relevância de seu conteúdo."

FLORIAN LE CLERC
Diretor Comercial de Marcas & Agências, Outbrain França



OUTBRAIN.COM.BR | BRAZIL@OUTBRAIN.COM | ©2016 Outbrain Inc Outbrain is a registered trademark of Outbrain Inc.