



Honda maximiza conversões para campanha de showroom virtual com o Conversion Bid Strategy da Outbrain

Vertical

Automotivo

Objetivo

Conversões

Produto

Conversion Bid Strategy

Overview

A Honda é uma das maiores montadoras do mundo e líder em inovação tecnológica para um futuro melhor e mais seguro de mobilidade. Devido à pandemia global que forçou o Brussels Motor Show de 2021 a fechar suas portas, a Honda fez uma campanha de publicidade digital - inclusive via Social e Display - que redirecionou os apaixonados por automóveis a um showroom virtual de seus modelos de carros mais recentes. Com base na recomendação da agência Dentsu Belgium, a Honda trabalhou com a Outbrain em uma campanha de anúncios nativos para encontrar o público mais qualificado em toda a open web. A campanha abordou o objetivo da marca de gerar downloads de brochuras/folder, pesquisas de concessionárias e test drives para sua nova linha de veículos.

Solução

Para atender e superar suas metas de gerar o máximo de conversões possível, a Honda aproveitou o modo "Fully Automatic" do Conversion Bid Strategy (CBS) da Outbrain. Esse recurso ajuda anunciantes como a Honda a otimizar automaticamente vários parâmetros de campanha, como CPC, bid por seção ou bid por hora, trazendo o maior número de conversões dentro do budget definido. Além disso, Outbrain otimizou os criativos da marca para garantir o melhor CTR de acordo com os modelos de carro que geraram maior interesse.

Essas otimizações, juntamente com a segmentação precisa, permitiram que a Honda alcançasse leads de alta qualidade com base em seus três principais KPIs: test drive, download da brochura/folder e formulário de contato com revendedor.

LE SOIR .be

3 5 minutes de jeu, c'est le temps qu'était resté Yari Verschaeren sur la dernier. Avant de quitter le terrain sur une civière. Cette blessure à la cheville l'a ensuite écarté des prés verts durant plus de deux mois. Et c'est ce mercredi qu'il fait son retour dans le noyau du Sporting d'Anderlecht en vue du duel de Coupe de Belgique face au Cercle de Bruges après plusieurs jours d'entraînements.

Smartfeed

HONDA

Honda e

Du mal à choisir ? Avec Honda, pas besoin de choisir. Découvrez nos conditions salon !

Honda

Resultados

Graças à tecnologia CBS da Outbrain, a Honda foi capaz de maximizar efetivamente o número de conversões enquanto superava outros canais no custo por lead.

+273%

CTR vs. outros canais:
9.18% com CBS vs. 2.46% com outros parceiros

+11%

CVR vs. média dos outros canais

-32%

CPC vs. Social

Outbrain mais uma vez mostrou excelentes resultados em nossa campanha, com base em três áreas de atuação. Isso nos permitiu gerar tráfego qualitativo em nosso site e, acima de tudo, aumentar a geração de leads com foco em downloads de brochuras, contato com revendedores e test drives em um mercado e período muito competitivos. Embora ainda haja espaço para levar nossa estratégia a outro nível, estamos convencidos de que a Outbrain pode ser uma boa parceira para isso.

– Bart De Leeuw, Gerente de Marketing HONDA Benelux - Divisão Carros