

Come UBI Banca ha ottenuto lead di qualità grazie alla Discovery di Outbrain



Obiettivi

- Generare lead di alta qualità

Prodotti

- Outbrain Amplify

Risultati

Outbrain ha dimostrato di essere un canale strategico di generazione lead di qualità molto importante per UBI Banca. In breve tempo, il gruppo bancario è stato in grado di generare numerosissime lead di alto valore, dovendo incrementare il proprio team per far fronte all'incredibile numero di gestioni commerciali necessarie. Inoltre, grazie all'ottimizzazione dei KPI, la campagna è stata spinta verso gli editori ed i titoli più performanti, riducendo così il CPL di un 11,75%. In seguito all'enorme successo della campagna, UBI Banca ha deciso di continuare a collaborare con Outbrain promuovendo il resto del proprio portfolio prodotti.

Overview

UBI Banca, Unione di Banche Italiane, è un prestigioso gruppo bancario che vanta una copertura multi regionale, con 1.441 filiali in Italia e con una rilevante presenza nelle regioni più dinamiche del Centro Italia e nel Sud Italia. Il gruppo offre diversi prodotti finanziari mirati alle esigenze della clientela, tra i quali: UBI mutuo, UBI conto corrente e UBI rent (servizio di locazione auto). UBI Banca ha collaborato con Outbrain per generare lead qualificate, interessate alla stipulazione di un mutuo (UBI mutuo), e pertanto con una maggiore probabilità di conversione. Grazie alle funzionalità di targeting di Outbrain, UBI Banca è stata in grado di raggiungere un pubblico mirato, all'interno del network premium di Outbrain, offrendo informazioni sui benefici del servizio offerto e con la possibilità di lasciare i propri dati per essere contattati da uno degli Specialisti Mutui di UBI Banca.

Outbrain ha ottenuto più clicks e lead rispetto alle campagne social e ciò non ha fatto altro che dimostrare come, catturare un pubblico mirato, mentre è in modalità di scoperta contenuti, può generare risultati impressionanti.

1,26%

conversion rate

-11,75%

riduzione del CPL

