



Desde sua fundação, em 2012, o Bundoo evoluiu para a melhor fonte de informações sobre paternidade na web. O site oferece artigos e resenhas escritas por experts em assistência infantil, um mercado selecionado de produtos recomendados por médicos e uma plataforma comunitária para que pais interajam diretamente com pediatras, nutricionistas, obstetras, fonoaudiólogos e especialistas de saúde comportamental certificados por associações médicas.

O “hub” digital abrangente do Bundoo acumulou uma comunidade apaixonada de mais de 100.000 fãs no Facebook e no Pinterest. Desde que começou a experimentar com canais tradicionais, como SEO e SEM, o Bundoo tem procurado novas formas de expandir seu alcance entre pais e casais que estão ainda esperando seus filhos.

## CONSEGUINDO UM SALTO DE 13% NO NÚMERO DE NOVOS USUÁRIOS POR MEIO DE DESCOBRIMENTO

O tráfego de alta qualidade é especialmente importante para uma plataforma com bons índices de engajamento, como a Bundoo, cuja missão de educar pais depende da conversão de seus visitantes em usuários fidelizados. A extensa rede do Taboola e seu algoritmo motivado pela personalidade apresentou uma oportunidade de alcançar pais pela web em momentos de alta relevância, e também de atrair maiores audiências para o conteúdo escrito por especialistas da Bundoo.

Os times se juntaram para promover uma seleção mais abrangente de conteúdo da Bundoo, incluindo artigos como “Colares de âmbar funcionam para dentição?” e “10 formas de lidar com bebês que acordam cedo” em sites premium, como USA Today, Business Insider e The Atlantic.

A campanha em andamento já gerou uma média de 50.000 cliques por mês, e a Bundoo tem visto um aumento mensal de 13% em novos usuários depois de se associar à Taboola. Esses novos visitantes também representam parte do tráfego de melhor qualidade da Bundoo, com taxas de rejeição 22% mais baixas do que qualquer outra plataforma de descobrimento de conteúdo.

## AUMENTANDO ENGAJAMENTO POR MEIO DE UM INCREMENTO DE 60 MIL CLIQUES MENSAIS

Aproveitando o sucesso da expansão de público da Bundoo, a Taboola desenvolveu uma estratégia de engajamento para manter usuários no Bundoo.com por períodos mais longos de tempo. Alimentada pela avançada ferramenta de algoritmo da Taboola, que examina centenas de diferentes sinais, incluindo geografia, histórico de navegação e filtros colaborativos, a Taboola recomendou conteúdo personalizado a usuários, incluindo tanto conteúdo do site (orgânico) quanto itens patrocinados, que geraram rendas consideráveis para a Bundoo.

Recomendações orgânicas da Taboola já geraram, até o momento, mais de 60.000 cliques por mês, em uma média interna de recirculação CTR de 3 a 5%. Em conjunto com nossas referências de alta qualidade, a estratégia geral de engajamento tem melhorado a taxa de rejeição do tráfego da Taboola no Bundoo.com em 25%, aumentado em 45% o número de páginas por visita e elevado o tempo de permanência no site em 70% desde que a parceria começou.