



FINANCE

Wie eToro mit Taboola einen der wichtigsten Media-Kanäle für Akquisitionen aufbaute

eToro

„Von Anfang an hat Taboola die Bedürfnisse von eToro als Marke verstanden. Wir haben gemeinsam einen starken, präzisen Plan erstellt, in dem wir unsere Akquisitions- und Branding-Ziele definiert haben. Wir waren in der Lage, alle diese Ziele zu erreichen, indem wir die Technologie von Taboola, unsere enge Beziehung und smarte Kampagnenbilder genutzt haben, und damit Taboola als einen unserer wichtigsten Medienkanäle etabliert haben.“

- Omer Sadeh, Social Media & Native Acquisition Team Leader, eToro & Rotem Mishan, Marketing Campaign Manager, eToro

30%

aller Registrierungen wurden in zahlende User umgewandelt

40%

Senkung des Tausenderkontaktpreises (CPM)

Mirror SHARE    6 COMMENTS

The couple could have made their way to the mainland and a shorter journey from the Isle of Whithorn, Scotland, to Ramsey - all in the name of love.

Dale McLaughlan, from North Ayrshire, Scotland, made the long crossing despite never having driven a jet ski before.

 Like 3.2M [DailyMirror](#)

 Follow @DailyMirror

Taboola Feed



Learn how you can invest in brands you love with 0% commission with eToro
Sponsored by ETORO



ing room message to Liverpool flops after latest failure



Dancing On Ice dealt another injury blow as Jason Donovan pulls out



Covid lockdown easing to start with 'picnics and coffee in park' from March 8



Ice warnings issued as freezing rain and 80mph winds to batter Britain



UNTERNEHMEN

eToro ist ein Social-Trading- und Multi-Asset-Brokerage-Unternehmen, das sich auf die Bereitstellung von Finanz- und Copy-Trading-Diensten fokussiert.

HERAUSFORDERUNG

eToro suchte nach einem neuen Medienkanal, um die globalen Akquisitions- und Branding-Aktivitäten zu erweitern, der hochwertige skalierte Resultate liefern würde.

LÖSUNG

Erstellung eines Jahresplans zur Vermarktung maßgeschneiderter Inhalte, Videos und eigens erstellter Landing Pages, die sich an die Hauptzielgruppe von **eToro** richten.

RESULTAT

Über 30 % der Registrierungen wurden in zahlende User umgewandelt und die CPM-Kosten um 40 % gesenkt, womit ein noch größeres Publikum in den Zielmärkten erreicht werden konnte.

eToro konvertiert dank **Taboola** 30 % der Registrierungen in zahlende User

Einführung

eToro hat es sich zur Aufgabe gemacht, die Finanzmärkte für die breite Masse zugänglich zu machen. Zu dieser Mission gehört auch die Erstellung von qualitativ hochwertigen Blog- und Webinhalten, die es Menschen auf der ganzen Welt vereinfachen, Zugang zu Finanzwissen zu erhalten.

Um diese Inhalte mehr Menschen zugänglich zu machen, wandte sich **eToro** an **Taboola**.



VON EINEM BREIT AUFGESTELLTEN ANSATZ BIS HIN ZU MASSGESCHNEIDERTEN ZIELGRUPPEN: SO ERREICHTE ETORO DIE RICHTIGEN NUTZER:INNEN MIT DEN RICHTIGEN WERBEMITTELN

Das Auswerfen eines breiten Netzes half **eToro** zunächst, mit **Taboola** jene Zielgruppen zu identifizieren, die später zu ihren Favoriten werden sollten.

Seitdem hat **eToro** eine Vielzahl von **Taboolas** Audience-Möglichkeiten genutzt; von Retargeting, über empfohlene Audiences (Segmente mit der besten Performance, die von Taboola ermittelt werden), bis hin zu Attentive Audiences (Nutzer:innen, die **Taboola** aufgrund ihres Verhaltens als besonders interessiert an dem Produkt identifiziert), und vieles mehr.

Dieser Ansatz führte dazu, dass **eToro** die richtigen Zielgruppen erreichte und seine Ziele von Quartal zu Quartal deutlich übertraf.

eToro arbeitete dabei eng mit dem **Taboola Creative Shop** zusammen. Der **Taboola Creative Shop** nutzt die Daten von Hunderttausenden erfolgreicher Werbekampagnen, die auf **Taboolas** weitläufigem Netzwerk von Premium Publishern ausgespielt wurden, sowie von tausenden laufenden A/B-Tests.

Mit dem **Taboola Creative Shop** war **eToro** in der Lage, zeitgemäße und relevante Assets zu erstellen, die auf der Auswertung von Daten aufbauen und sorgfältig für ihren Erfolg optimiert sind.

IN NUR EINEM JAHR IST TABOOLA EINER DER WICHTIGSTEN MEDIAKANÄLE FÜR ETORO GEWORDEN

Mit dem Ausbau der Partnerschaft zwischen **Taboola** und **eToro** im Laufe des ersten Jahres erhöhte **eToro** seine Ressourcen und Budgets für die **Taboola** Kampagnen und ergänzte sie um weitere Produkte und Länder, was zu erfolgreichen Kenn- und Wachstumszahlen führte.

Eines der Hauptziele von **eToro** ist es, Menschen dabei zu helfen, sich Finanzkenntnisse anzueignen. Um dieses Ziel zu verfolgen, ist **eToro** in über 140 Ländern weltweit tätig und nutzte die enorme Reichweite von **Taboola** in Europa, APAC und den USA zur Verbreitung dieser Botschaft. Das Unternehmen plant, weiterhin global in neue Länder zu expandieren und das Premium Publisher-Netzwerk von **Taboola** zu nutzen, um in jedem Land neue Nutzer:innen zu gewinnen.

Für die Zukunft plant **eToro**, die Zusammenarbeit mit **Taboola** weiter auszubauen, neue Mitarbeiter:innen für das auf **Taboola** spezialisierte Marketingteam zu rekrutieren, die Zusammenarbeit im Bereich Daten und Design fortzusetzen und in den kommenden Jahren neue und spannende Möglichkeiten in den Zielländern zu eröffnen.