

Jellyfish augmente de 17% les conversions pour la campagne de prêts hypothécaires de Banco Sabadell en deux mois seulement grâce à Taboola

jellyfish

B Sabadell

« Grâce à l'expertise de Jellyfish en matière de publicité programmatique, nous avons activé des campagnes publicitaires natives avec Taboola pour augmenter la portée digitale de notre produit hypothécaire. Nous avons obtenu d'excellents résultats, tant en termes de qualité du trafic qu'en ce qui concerne le taux de conversion ».

- Oriol Ramon, Directeur du Marketing Digital chez Banco Sabadell

30%
de CTR plus élevé

17%
d'augmentation des conversions

126%
de CTR plus élevé par rapport aux autres PMP Display Classique

38%
des leads proviennent des PMP Taboola

ENTREPRISE

Banco Sabadell est l'un des plus grands groupes bancaires espagnols, présent dans plus de 20 pays à travers le monde dont des banques commerciales basées en Espagne, au Royaume-Uni et au Mexique.

Jellyfish est un partenaire digital mondial qui offre à ses clients une combinaison unique de services d'agence, de technologie, de conseil et de formation pour soutenir leurs clients dans leurs aventures et transformations digitales.

CHALLENGE

Banco Sabadell voulait trouver davantage de clients pour leur produit hypothécaire, diriger du trafic de qualité vers leur site web et convertir ce trafic en leads.

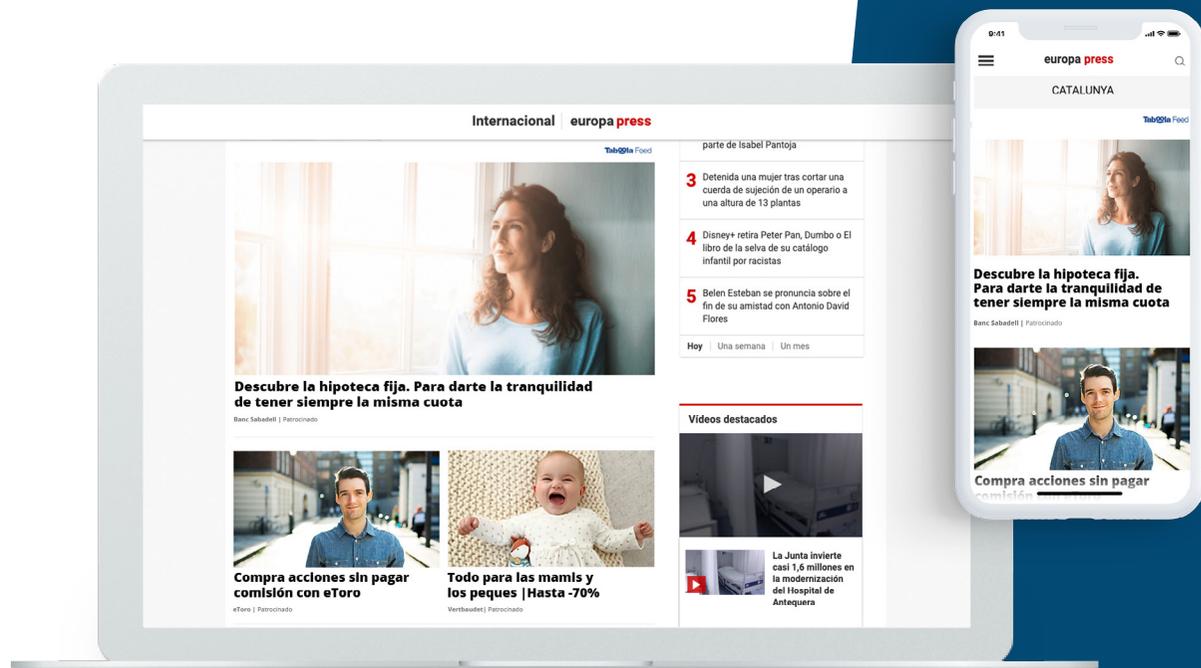
SOLUTION

Jellyfish a lancé une campagne de publicité native axée sur le contenu pour atteindre les objectifs de **Banco Sabadell** avec **Taboola**.

RÉSULTATS

Banco Sabadell a obtenu une augmentation du **taux de clics (CTR) de 30%** et une **augmentation des conversions de 17%**, selon un modèle d'attribution first-click.

Banco Sabadell a pu constater un taux de clics supérieur de 30% avec **Taboola** comparé à leurs campagnes habituelles



Introduction

Fondé en 1881, **Banco Sabadell** est l'un des principaux groupes bancaires espagnols. Depuis le début, l'objectif de **Banco Sabadell** a été d'aider les personnes et les entreprises à concrétiser leurs projets, en anticipant et en s'assurant qu'elles prennent les meilleures décisions économiques, grâce à une gestion responsable et un engagement envers l'environnement et la société.

Lorsque **Banco Sabadell** a décidé de cibler des utilisateurs plus qualifiés pour leur produit hypothécaire et de diriger plus de trafic vers leur site web afin de convertir - **Taboola** était la solution parfaite.

Jellyfish est un partenaire digital qui travaille avec des clients dans le monde entier, et qui a pour but de créer des aventures digitales parfaites pour eux. Grâce à leur partenariat avec des plateformes comme **Taboola** et Google DV360, ils aident avec succès les marques à se développer.



Jellyfish a intégré de la publicité native dans la campagne afin de targeter de nouveaux clients pour le produit hypothécaire de Banco Sabadell

Jellyfish cherchait à augmenter le volume de trafic de qualité vers les pages de redirection de **Banco Sabadell** afin d'accroître le nombre de leads générés.

La campagne dans son ensemble comprenait un solide mélange de médias, ce qui signifie que les différentes stratégies, les réseaux, l'inventaire et les formats publicitaires devaient tous être correctement adaptés et attribués dans le parcours d'achat du client.

L'intégration de la publicité native de **Taboola** a permis à **Jellyfish** de placer les pages de redirection dans un environnement de news, divertissement, météo, et sites niches où les utilisateurs s'attendaient à découvrir du nouveau contenu dans des emplacements garantis d'être visibles grâce à l'achat programmatique vCPM de **Taboola**.

Jellyfish collabore avec Taboola grâce à DV360

Les acheteurs programmatiques ont pu enchérir en temps réel sur les placements natifs in-feed de **Taboola** grâce à notre connexion directe avec DV360. **Jellyfish** a utilisé le DSP de Google (DV360) afin de consolider tous les achats de médias. Ils ont également utilisé Campaign Manager comme serveur publicitaire et comme outil clé pour analyser l'attribution entre les différents lecteurs et supports, les phases du tunnel d'acquisition display ainsi qu'un contrôle du chevauchement des cookies entre les différents leads.

Pour s'assurer d'attirer de nouvelles audiences, **Jellyfish** s'est assuré d'exclure l'audience de **Banco Sabadell** afin de maximiser la recherche de nouveaux clients et prospects pour la banque.

Jellyfish a obtenu une augmentation de **taux de clics (CTR) de 30%** avec **Taboola** que sur les autres réseaux de campagnes et **126% supérieur aux autres PMP Display Classique**.

En effet, via sa PMP, **Taboola** a généré **38% des leads de la campagne**.

Jellyfish en a conclu que Taboola était le réseau avec le plus de valeur ajoutée lors de cette campagne

Parmi les PMPs utilisés par **Jellyfish**, **Taboola** était le meilleur pour rapporter des leads lors des analyses se basant sur un modèle d'attribution first-click.

Taboola fait partie des **10 premiers canaux de conversion** de la campagne et a enregistré **17% de conversions supplémentaires** en utilisant un **modèle d'attribution first-click** par rapport à un modèle d'attribution au last-click.

Taboola a apporté de la valeur ajoutée à la campagne en analysant les performances grâce au pixel de conversion traquant les visites sur la homepage. **Taboola** apporté le trafic le plus qualifié sur page d'accueil de **Banco Sabadell**.

Lors de l'utilisation de la publicité native pour la prospection, **Jellyfish** a utilisé des assets créatifs adaptés au produit et au public, en tenant compte du fait que le format serait visible dans un environnement intégré au contenu. Ils voulaient un réseau pouvant leur garantir un CPM visible avec un inventaire de qualité afin d'atteindre leur objectif de trafic qualifié.

Afin de toucher de nouveaux prospects, **Jellyfish** a exclu les audiences de clients existants via la DMP de **Banco Sabadell**.