



Zazume

“De entre todos nuestros canales de adquisición - incluidos Search y Social- Taboola nos generó los leads de más alta calidad. Gracias a los Image Ads y las herramientas de retargeting, Taboola ahora aporta a Zazume el 4% de todos nuestros leads. Estamos muy contentos de seguir invirtiendo en campañas de Taboola y seguir mejorando los resultados”.

- **Víctor Valles**, Head of Growth, Zazume

60%

Reducción de CPA en campañas de retargeting

16%

Reducción de CPA en campañas de prospección

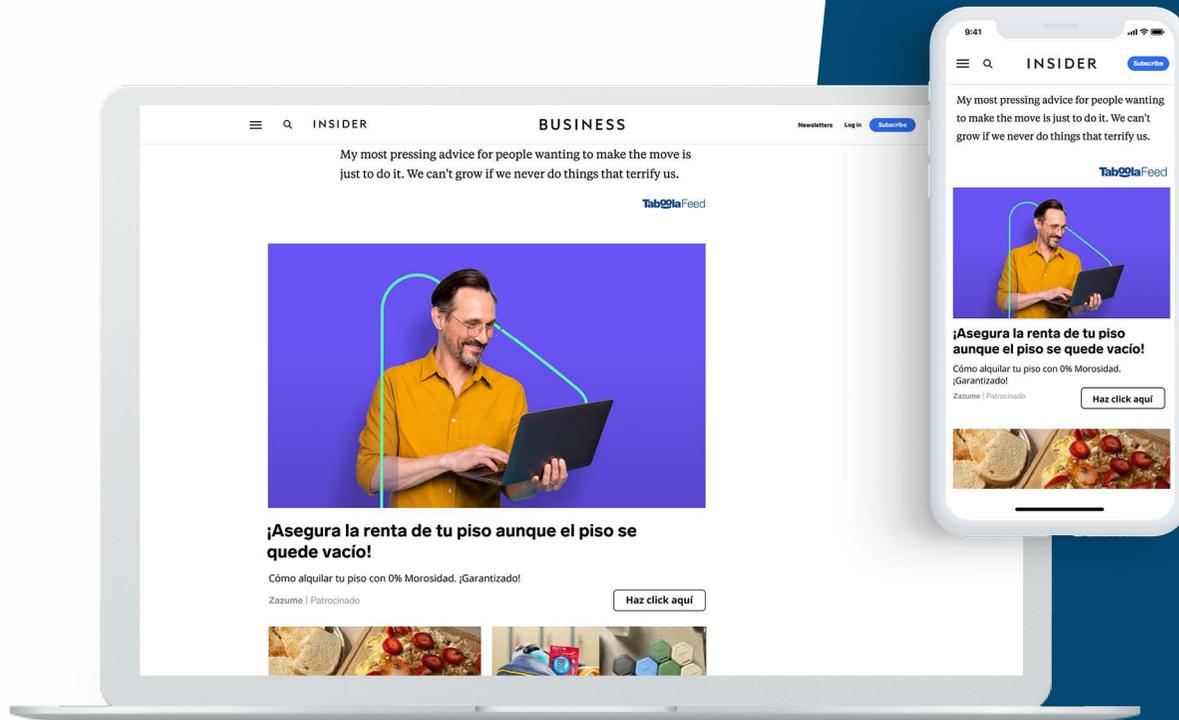
20%

De todos los leads de Taboola son cualificados, superando así a Search y Social hasta en un 6%



BIENES RAÍCES

Zazume reduce su CPA en un 60% con las campañas de retargeting de Taboola



EMPRESA

Zazume, una plataforma de software inmobiliario con sede en Barcelona, fundada en 2021 para facilitar el proceso de gestión del alquiler tanto para los propietarios como para los inquilinos.

RETO

Llegar a propietarios e inquilinos en Madrid y Barcelona, generando leads cualificados a través de formularios de alta.

SOLUCIÓN

Uso de **Taboola** Image Ads y herramientas de retargeting para dirigir a los leads de alta calidad a páginas landing interactivas para su conversión.

RESULTADOS

Con **Taboola**, **Zazume** consiguió reducir su Coste-Per-Adquisición en un **60%** con respecto a su objetivo original. **Taboola** también generó **leads de mayor calidad que todos los demás canales de adquisición**, representando el 4% del total de leads generados por **Zazume**.

Zazume lanza una exitosa estrategia de adquisición en varias fases, utilizando anuncios nativos

Introducción

Zazume es la principal plataforma de gestión de alquiler de viviendas a largo plazo en España. Con una tecnología pionera en el mercado, **Zazume** ha conseguido digitalizar todo el proceso del alquiler residencial: desde el cálculo de los precios de alquiler, la publicación en los mejores portales web inmobiliarios y la búsqueda de inquilinos cualificados, hasta la gestión del alquiler en una plataforma que recopila toda la información necesaria. Con poco más de un año de vida, **Zazume** ha conseguido alquilar más de 600 viviendas a más de 3000 propietarios.



Zazume logra reducir su Coste por Adquisición en un 16% con respecto a su objetivo inicial

Zazume necesitaba promocionar sus servicios inmobiliarios a propietarios e inquilinos en Madrid y Barcelona. Ya estaban lanzando sus campañas en plataformas de Search y redes sociales, pero buscaban disminuir el Coste Por Adquisición (CPA) e impulsar más leads de alta calidad a sus formularios de registro.

Zazume se asoció con **Taboola** para lanzar Image Ads patrocinados en su red de sitios web editoriales premium. Si bien los Image Ads generalmente contienen solo un título y una imagen, **Zazume** reforzó sus mensajes con descripciones, que proporcionan más información antes del clic, y botones de llamada a la acción (CTA) que incitan a los usuarios a llegar a la página landing de la marca.

Después del clic, los usuarios fueron dirigidos a unas páginas landing personalizadas con sencillos formularios de registro. Estas páginas contenían funcionalidades interactivas como una calculadora para establecer precios de alquiler rentables y una herramienta de búsqueda para encontrar inquilinos previamente aprobados. **Zazume** también realizó una campaña específica para promover un seguro que protegiera a los propietarios en caso de que sus inquilinos no pudieran pagar el alquiler.

Trabajando con **Taboola**, **Zazume** logró un CPA un 16% más bajo de lo que se había propuesto, dirigiendo a los clientes potenciales cualificados a completar sus formularios.

Taboola generó los leads de más alta calidad para Zazume, superando a los generados por sus canales Search y Social

Zazume continuó trabajando con **Taboola** para lanzar campañas de retargeting, llegando a usuarios de alta calidad que ya habían interactuado con el contenido de la marca, pero que aún no habían convertido. **Zazume** utilizó el Taboola Pixel para rastrear los comportamientos de los usuarios en su sitio web e identificar a aquellos que completaron una determinada acción para hacerles retargeting con nuevas campañas.

Taboola llevó a cabo el proceso de retargeting utilizando datos de **Taboola** Trends para optimizar las creatividades de cara a obtener el máximo de clics. Por ejemplo, se identificó que las imágenes con personas mirando a la cámara pueden aumentar las tasas de clics (CTR) y el engagement. **Zazume** también utilizó **Taboola** SmartBid, una tecnología de pujas automatizadas, para optimizar las campañas y generar conversiones. Smart Bid utiliza los datos de la campaña para predecir la probabilidad de que un usuario convierta y, a continuación, ajustar la puja del anunciante en consecuencia.

Con estas herramientas de retargeting, **Zazume** logró un **CPA un 60% más bajo** de lo que esperaba conseguir. Y **Taboola** generó los leads de más alta calidad de entre todos los canales de adquisición de **Zazume**, incluidos Search y redes sociales. Como resultado, **Taboola** ahora aporta a **Zazume** del 4% de todos los leads de la marca, el 20% de los cuales son cualificados, un dato hasta un 6% más alto que la media de Search y redes sociales.

En adelante, **Zazume** continuará asignando sus presupuestos a campañas de contenido patrocinado y trabajando con **Taboola** para maximizar sus resultados de performance.