

*“Barceló Hotel Group y Jakala Iberia encontraron la combinación perfecta para desarrollar su estrategia de contenidos de la mano de Taboola. Lanzar anuncios nativos a través de la amplia red de Taboola nos permitió establecer un nuevo camino para los usuarios donde primero se les podía atraer con contenido interesante y luego redirigirles a una experiencia de e-commerce. Actualmente, los anuncios nativos de Taboola obtienen CPC más bajos y mejores tasas de engagement que otros canales”.*

- **Manuela Misuraca**, Performance Marketing Manager del Barceló Hotel Group

4X

Aumento de high-quality clicks para el P2C (path to conversion)

91%

Disminución del coste por nuevo usuario cualificado en España

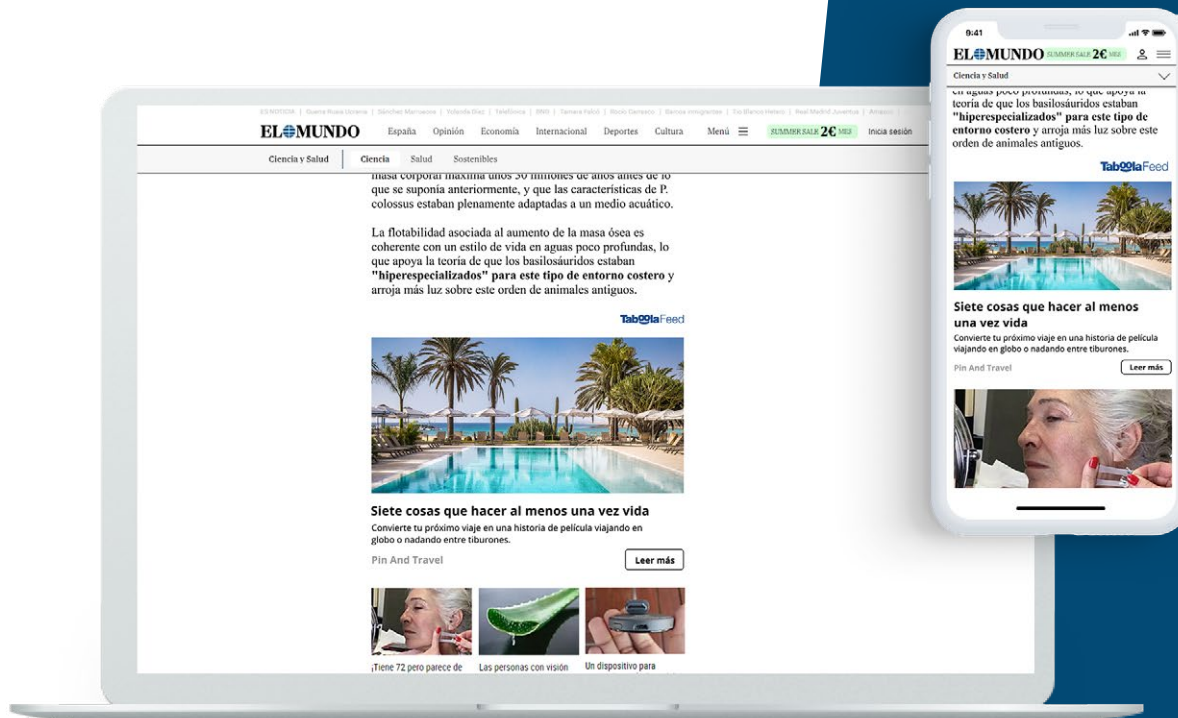
400%

Aumento de la duración media de las sesiones en el mercado español



VIAJES

**Barceló Hotel Group y Jakala Iberia Reducen en un 91 % El Coste por Nuevo Usuario Cualificado Gracias a Taboola Native Ads**



## COMPAÑÍA

**Barceló Hotel Group** es una marca de viajes que ofrece alojamientos exclusivos alrededor del mundo. **Jakala Iberia** es una empresa de datos que ayuda a las marcas a alcanzar sus objetivos con soluciones programáticas y otras soluciones publicidad *online*.

## DESAFÍO

Aumentar el *engagement* en la parte alta del *funnel*, para que las personas que buscan sus próximas vacaciones encuentren en **Barceló Hotel Group** y establezcan una relación con la marca.

## SOLUCIÓN

Utilizar los **Taboola** Image Ads para promocionar el contenido viajes inspiracionales del **Barceló Hotel Group**, llegando al público objetivo en el Reino Unido y España a través de distintos sitios de los editores.

## RESULTADOS

Con **Taboola** y **Jakala Iberia**, **Barceló Hotel Group** consiguió **multiplicar por 2 el CTR**, **multiplicar por 4 los clics de alta calidad**, **disminuir en un 75 % el coste por nuevo usuario cualificado** en el mercado británico y **aumentar en un 400 % la duración media de la sesión** en el mercado español.

**Barceló Hotel Group** llega a los viajeros internacionales a través de los sitios de los principales editores

## Introducción

**Barceló Hotel Group** es una marca de viajes que ofrece alojamiento exclusivo alrededor del mundo. Con más de 90 años de experiencia en el sector del turismo nacional e internacional, **Barceló Hotel Group** gestiona más de 250 hoteles en más de 25 países. La empresa opera con cuatro marcas internacionales: Royal Hideaway Luxury Hotels & Resorts, Barceló Hotels & Resorts, Occidental Hotels & Resorts y Allegro Hotels.

**Jakala Iberia** es una empresa basada en datos que ayuda a las marcas a alcanzar sus objetivos con soluciones publicitarias integrales. **Jakala Iberia** sienta las bases para activar experiencias personalizadas a escala, centrándose en aportar valor a través de un proceso de consultoría especializado en negocio, datos, tecnología y diseño.



## Barceló Hotel Group Inspira y Engancha a los Viajeros con Taboola Image Ads

**Barceló Hotel Group** utiliza una estrategia de full funnel para aumentar el engagement e impulsar las ventas digitales. Una vez cubiertas las partes bajas del funnel, se buscó una forma innovadora para atraer clientes al principio de su proceso de compra. En concreto, **Barceló Hotel Group** deseaba llegar a personas en España y el Reino Unido que estuvieran buscando sus próximas vacaciones.

En lugar de limitarse a promocionar sus servicios con anuncios tradicionales, **Barceló Hotel Group** decidió adoptar un enfoque inspirador: compartir contenidos para ayudar a la gente a establecer una relación con su marca. Lo único que se necesitaba eran las herramientas adecuadas para conseguirlo.

Aquí es donde **Taboola** ha sido capaz de ayudar.

Como plataforma líder de recomendación de contenidos, **Taboola** ayuda a los anunciantes a llegar a casi 600 millones de usuarios activos diarios con anuncios nativos en toda la web abierta. Esto significa que **Barceló Hotel Group** podría utilizar el amplio alcance de **Taboola** y sus innovadores formatos publicitarios para dirigirse al público con contenido inspirador. Juntos seleccionaron cuidadosamente artículos de la revista digital “Pin and Travel”, de la propia marca, y crearon un **Taboola** Image Ad a partir de cada uno de ellos.

El equipo de gestión de cuentas de **Taboola** ayudó al **Barceló Hotel Group** a crear anuncios más sólidos incluyendo botones de call to action (CTA) y descripciones. Estas características proporcionaron a los usuarios más información, inspirándoles a hacer clic y a obtener más información. **Taboola** también proporcionó recomendaciones creativas en tiempo real para mejorar la tasa de clics visibles (vCTR) y el volumen de tráfico.

## Barceló Hotel Group Multiplica por 2 su CTR Gracias a Taboola y Jakala Iberia

Para llegar al público adecuado, **Barceló Hotel Group** y **Jakala Iberia** utilizaron los segmentos de audiencias de viajes de **Taboola** y distribuyeron anuncios en los sitios de publishers de primera, como MSN.com y EIMundo.es. Cada anuncio conducía a su correspondiente artículo de “Pin and Travel”. Una vez que los usuarios hacían clic, recibían consejos e inspiración para viajar y podían explorar los hoteles del **Barceló Hotel Group** para reservar su alojamiento.

Respaldata por el contenido de viajes del **Barceló Hotel Group**, por la competencia en datos de **Jakala Iberia** y por la plataforma de distribución de **Taboola**, la campaña generó mejoras significativas en varias métricas clave. Los anuncios nativos de **Taboola** generaron una CTR 2 veces mayor que los anuncios promocionales del **Barceló Hotel Group**. También generaron un **aumento de 4 veces en clics de alta calidad**, lo que llevó a más usuarios al **path to conversion (P2C)**.

Más aún, las campañas de **Taboola** generaron tráfico de mayor calidad, con un **coste por nuevo usuario cualificado un 91 % inferior en el mercado español** y un **coste por nuevo usuario cualificado un 75 % inferior en el mercado británico**. Las campañas también generaron un enorme **aumento del 400 % en la duración media de las sesiones en España**.

**Taboola** no solo superó a los canales de publicidad promocional, sino también a los demás canales de anuncios nativos de **Barceló Hotel Group**. Los anuncios nativos de **Taboola** obtuvieron **resultados más bajos de coste por clic (CPC) y mejores índices de engagement**.

Tras el éxito de las campañas de España y Reino Unido, **Barceló Hotel Group** planea lanzar futuras campañas de **Taboola** en nuevos mercados. También esperan volver a dirigirse a sus audiencias de “Pin and Travel” con contenido promocional, llevándolas aún más lejos en su proceso de compra.