



Case Study



Consórcio Embracon



A parceria com o Realize transformou nossa estratégia de mídia. Com formatos inteligentes e alcance qualificado, conseguimos educar os consumidores sobre consórcio, gerar leads com eficiência e realocar investimentos com confiança. Mais do que performance, ganhamos um parceiro estratégico que entende nossos objetivos e entrega valor em todas as etapas da jornada.

Helder Oliveira,
Gerente Martech, Embracon



FINANCE

Embracon quase **dobrou** investimento no Realize após conteúdo patrocinado impulsionar compras reais de imóveis

2

Compras de imóveis registradas a partir do conteúdo patrocinado

4%

Mais leads únicos gerados ao longo de um ano

94%

De aumento projetado no orçamento de Realize para o ano seguinte



Case Study



EMPRESA

A **Embracon** é uma das maiores administradoras independentes de consórcio do Brasil, ajudando pessoas a adquirir imóveis e veículos por meio de um sistema de autofinanciamento sem juros e sem entrada.

DESAFIO

A **Embracon** precisava alcançar novos públicos além de search e social e educar os consumidores brasileiros sobre o consórcio no momento da descoberta.

SOLUÇÃO

A **Embracon** usou o **Realize** para distribuir conteúdo em sites de publishers premium brasileiros, alcançando públicos de alta intenção no momento da descoberta.

RESULTADOS

O **Realize** gerou tráfego qualificado para o conteúdo da **Embracon**, resultando em leads que levaram a **duas compras de imóveis** e um **aumento de 4% em leads únicos em comparação aos 12 meses anteriores**.



Introdução

A **Embracon** é uma das maiores administradoras independentes de consórcios do Brasil, fundada em 1988 e regulamentada pelo Banco Central do Brasil. A empresa ajuda pessoas a adquirir imóveis, veículos e outros bens de alto valor por meio do consórcio, um modelo de autofinanciamento sem juros, no qual os participantes contribuem mensalmente para um fundo comum e recebem uma carta de crédito por sorteio ou lance. Não há juros nem entrada, apenas uma taxa de administração fixa.

A **Embracon** queria alcançar novos públicos além de search e social e educar os consumidores sobre o consórcio no momento da descoberta.





A **Embracon** usa o **Realize** para alcançar novos públicos além de search e social

A **Embracon** já rodava campanhas em search, social e outros canais de display, mas precisava de uma forma de alcançar os consumidores mais cedo no processo de decisão: no momento em que estavam lendo e descobrindo, antes de buscarem ativamente por um produto financeiro. A empresa sabia que educar os consumidores sobre como funciona o consórcio era um passo essencial antes da conversão, e foi exatamente para isso que a estratégia de artigos patrocinados foi criada.

A **Embracon** apostou no **Realize**, a plataforma de performance com IA da **Taboola**, que permite às marcas alcançar públicos de alta intenção e gerar resultados mensuráveis em formatos nativos, display e vídeo na open web. Com o **Realize**, a **Embracon** teve acesso a uma rede de publishers premium no Brasil e conseguiu se conectar com usuários consumindo ativamente conteúdos de finanças e lifestyle. Foi ali que encontraram públicos que não estavam presentes em search e social.

A **Embracon** veiculou anúncios com imagem e botões de CTA em toda a rede de publishers do **Realize**. Os artigos explicavam as vantagens do consórcio em relação a um financiamento bancário tradicional, destacando a ausência de juros, a taxa de administração fixa e a acessibilidade das parcelas mensais. Links rastreáveis inseridos em cada artigo permitiram à **Embracon** medir visitas qualificadas e atribuir conversões diretamente à campanha.



A **Embracon** desenvolve criativos de alta performance por meio de testes de imagem e treinamentos do Creative Shop

Para seus anúncios de imagem, a **Embracon** utilizou uma combinação de criativos próprios e a biblioteca de imagens do **Realize**. Os testes mostraram que imagens mais limpas, com menos logos ou sem logos, geraram consistentemente CTR mais alto e melhor desempenho nas métricas ao longo da campanha. Todos os anúncios incluíam um botão de CTA e uma descrição, oferecendo um próximo passo claro e mais contexto antes do clique nos artigos.

Para elevar a qualidade geral de seus criativos, a **Embracon** trabalhou com o Creative Shop, a consultoria criativa interna da **Taboola**. A equipe do **Creative Shop** realizou um treinamento presencial no escritório da **Embracon** com o time de comunicação, abordando as melhores práticas para criativos dentro da plataforma **Realize**. O treinamento teve impacto direto nos resultados, com o time passando a produzir peças que atendiam consistentemente aos padrões de performance.

O time de Account Management atuou lado a lado com a **Embracon** ao longo de toda a campanha, contribuindo com ideias e direcionamento estratégico que moldaram o uso do conteúdo patrocinado como formato. Essa colaboração contínua impulsionou o crescimento dos resultados ao longo de 2025.

O Realize gerou leads qualificados e duas compras de imóveis para a **Embracon**

O conteúdo **gerou duas compras de imóveis**, cada uma representando um investimento significativo, que puderam ser diretamente atribuídas a uma campanha do Realize.

Ao longo de 2025, a colaboração próxima entre a **Embracon** e o time de gerenciamento de contas da Taboola contribuiu para um **aumento de 4% nos leads únicos** gerados via **Realize** em comparação ao ano anterior. Os resultados deram à **Embracon** confiança para tornar o **Realize** uma parte central de sua estratégia de mídia, realocando investimentos de outros players para a plataforma.

O **Realize** atua como parceiro de meio e fundo de funil no mix de mídia da **Embracon**, alcançando consumidores no momento da descoberta e gerando awareness e consideração antes da etapa de conversão. O alcance em publishers premium, aliado à possibilidade de rodar remarketing e acessar audiências segmentadas, como contextuais e comportamentais, oferece à **Embracon** capacidades que outros canais não entregam. A empresa **projeta um aumento de 94% no investimento no Realize para 2026** e pretende seguir expandindo.