

**Novartis
impulsiona
seu brand
awareness
com a Taboola**

“Podemos ver que mais leads surgiram da campanha de Taboola do que outras publicações específicas da área de saúde com as quais temos relacionamentos diretos como Minuto Saudável, Minha Vida e até a Rede de Display do Google”.

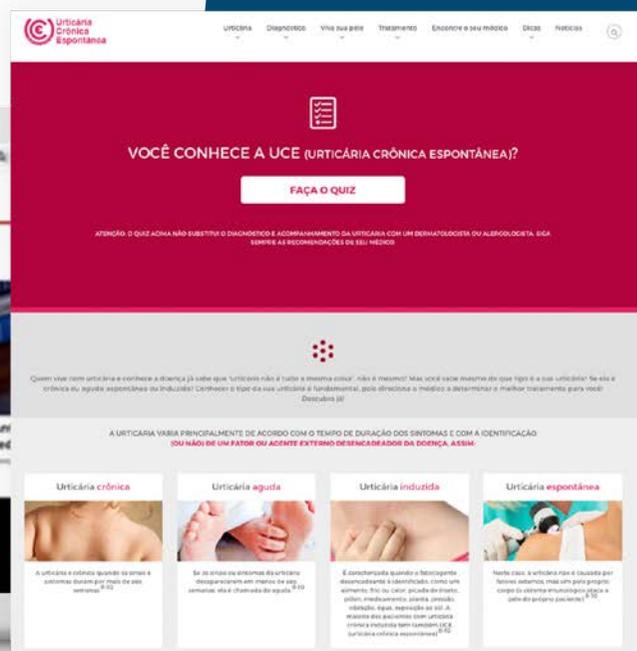
- Douglas Gregorio, Gerente de Performance,
Agência Arabella

133%

De aumento de Leads gerados, ano sobre ano

14%

de Leads gerados com a Taboola



EMPRESA

A **Novartis** é uma empresa farmacêutica global com sede na Suíça que fornece soluções para as crescentes necessidades dos pacientes em todo o mundo. **Arabella** é uma agência de publicidade digital full service, que gerencia as estratégias de marketing da **Novartis**.

DESAFIO

Superar as campanhas anteriores de display e native ads que produziram resultados ruins ao cliente.

SOLUÇÃO

Utilizar as soluções de **Sponsored Content da Taboola** para aumentar a geração de leads de qualidade.

RESULTADOS

Com a **Taboola**, a **Arabella** conseguiu gerar um aumento ano sobre ano de 133% nos leads gerados para a **Novartis**.

Arabella gera 133% mais leads da **Novartis** com a **Taboola**



Introdução

A competição digital é intensa e é preciso pensar mais estrategicamente sobre como seus anúncios e campanhas podem se destacar em meio a todas as outras plataformas e veículos que tentam chamar a atenção dos consumidores.

Para maximizar o alcance e a qualidade da geração de leads após várias tentativas de native ads sem grandes resultados, a **Arabella**, uma agência digital full service coordenando e gerenciando os esforços de comunicação da **Novartis**, procurou a **Taboola** para impulsionar o brand awareness e aumentar a geração de leads de seu cliente, uma das maiores empresas farmacêuticas globais, com sede na Suíça e operação comercial ao redor do mundo.

Com a Taboola, a agência é capaz de fornecer valor tangível para seu cliente

Desde o início do gerenciamento da campanha, a **Taboola** se provou ser o canal certo para a **Novartis**. Ao se analisar o mix de mídia, a **Taboola** teve destaque mesmo em relação a alguns publicações específicas da área de saúde, em grande parte devido ao fato da landing page das campanhas de **Novartis** incluir um quiz interativo. Landing pages desse tipo têm um bom desempenho na rede **Taboola** e são recomendadas pela equipe de estratégia criativa. Eles envolvem leads em potencial em uma atividade personalizada e, em seguida, apresentam a capacidade de conversão.

A promoção desse conteúdo com a **Taboola** mais que dobrou a quantidade de leads gerados em comparação com um esforço semelhante no ano anterior, provando-se extremamente valiosa na estratégia da marca.

Arabella atrai clientes interessados da Novartis usando uma landing page interativa

Usando o Conteúdo Patrocinado da **Taboola**, **Arabella** conseguiu ampliar o impacto de um site dinâmico da **Novartis**.

Depois de consumir informações sobre o UCE, condição em questão a qual a **Novartis** queria fortalecer a educação de seu público, os leitores puderam fazer um teste para testar seus conhecimentos. No final do questionário, eles puderam se inscrever para saber mais.

Comparado à outras estratégias testadas no passado, os leads gerados cresceram em 133%, permitindo à **Novartis** compartilhar informações importantes sobre o UCE com aqueles que mais precisam.

Com a **Taboola**, seu conteúdo está em frente à audiência certa