



Holaluz obtiene el 10% del volumen total de leads y aumenta su rentabilidad en solo 8 meses con Taboola



“Nuestra oferta energética es diferente a la de cualquier otro proveedor de energía en España. Estábamos buscando personas que quisieran conectarse a la energía verde y ser parte de nuestra revolución. Con Taboola, pudimos llegar a más de estas personas que quieren cambiar el mundo con nosotros, a un coste menor de lo que anticipamos, en entornos alternativos a Search y Social”.

- **Pablo A. Gil Balseiro**, Senior Digital Investment Manager de Holaluz

10%

De la captación de leads generada en 8 meses, aportada por Taboola

26%

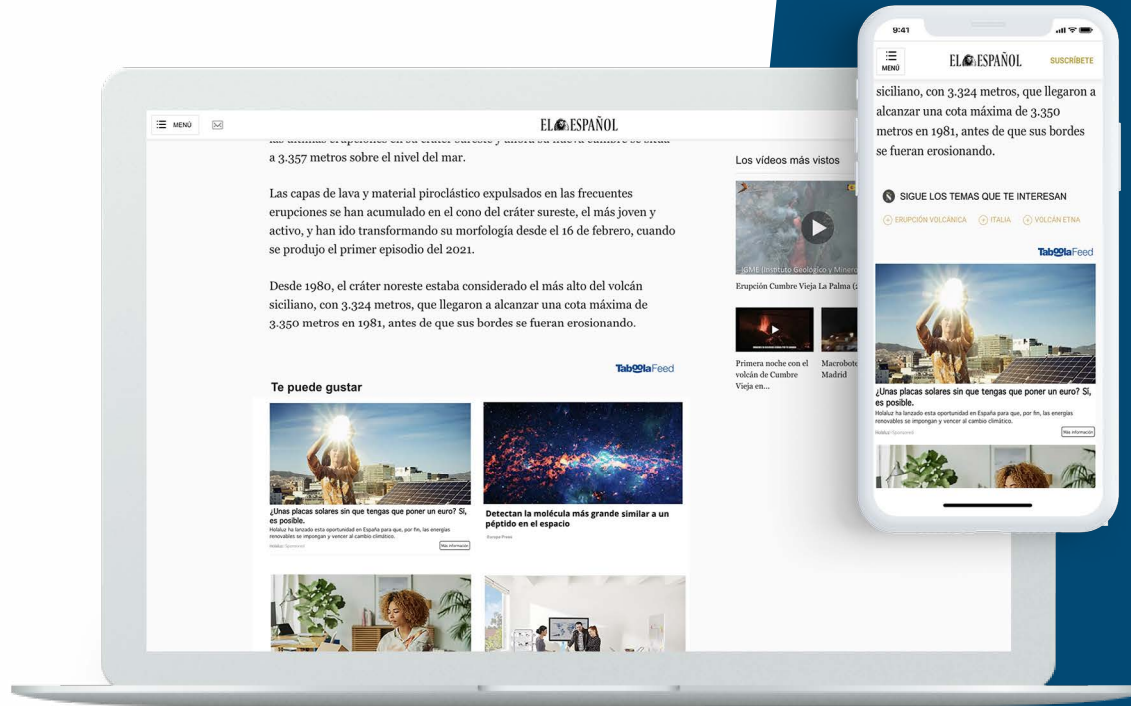
Reducción del Coste Por Lead (CPL)

50%

Reducción del Coste Por Lead (CPL) con Retargeting y “Attentive Audiences”

Hasta 30%

De aumento en la tasa de clic (CTR) en creatividades con botón CTA y Descripción



EMPRESA

Holaluz lleva una década revolucionando el sector energético en España. Su misión es conectar a la gente con la energía 100% verde.

RETO

Holaluz se ha propuesto conseguir un millón de clientes y 50.000 instalaciones fotovoltaicas para finales de 2023.

Para ello, ahora buscaban hacer llegar su propuesta de cuotas fijas personalizadas a nuevos consumidores de energía doméstica a gran escala.

SOLUCIÓN

Uso de formatos de anuncio de **Taboola** con botón CTA y Descripción para llegar a audiencias de calidad a gran escala, mediante “Attentive Audiences” y otras funcionalidades de segmentación, en publishers premium.

RESULTADOS

Con **Taboola**, **Holaluz** fue capaz de generar el 10% de su total de leads para diferentes soluciones energéticas en tan solo 8 meses, con un CPL un 26% más bajo de lo previsto.

Holaluz llega a sus audiencias en sites de publishers a través de formatos de anuncio de **Taboola** con Botón CTA y Descripción

Introducción

Holaluz lleva una década revolucionando el sector energético en España. Las personas y el planeta son su motivación para hacerlo.

Su objetivo es conseguir un mundo 100% renovable. Ya sea eólica, hidráulica, solar o biomasa, toda la energía que comercializa

Holaluz es renovable.



Holaluz, en su proceso de liderar la transformación del sector energético en España, llega a audiencias de alta calidad a gran escala con Taboola

Holaluz quería llegar a más clientes potenciales en el tradicional mercado energético español: necesitaban difundir a gran escala su propuesta de cuotas fijas personalizadas para domésticos.

Trabajando con **Taboola**, **Holaluz** fue capaz de captar audiencias de alta calidad a gran escala, al margen de los canales search y social, en sites de *publishers* premium.

Holaluz presentó una oferta que permite a sus clientes contratar servicios de energía sin quedar atrapados en contratos de larga duración.

Promocionaron ofertas de energía verde, como la instalación de placas solares, a lo largo de ocho meses con **Taboola**.

Con **Taboola**, **Holaluz** generó el 10% de sus leads para diferentes soluciones de energía, mediante formularios rellenos, que incluían números de teléfono. Lograron un coste por lead (CPL) un 26% menor de lo que habían planeado

Holaluz aumenta el rendimiento de la campaña con botón CTA y Descripción en los formatos de anuncio de Taboola

Holaluz aumentó el CTR en creatividades específicas tras seguir las recomendaciones del equipo de Account Management de Taboola.

Por ejemplo, las mejores prácticas generales recomiendan el uso de personas en imágenes, pero para el sector energético en concreto, **Taboola** identificó que las fotos sin personas podrían funcionar mejor. Siguiendo esta recomendación de **Taboola**, el rendimiento de la campaña de **Holaluz** aumentó.

Además, **Holaluz** implementó el botón CTA y los formatos con Descripción de los anuncios de **Taboola**, lo cual aumentó el CTR de ciertas creatividades hasta en un 30%.

Los botones CTA en las creatividades están diseñados para llamar la atención de los usuarios y dirigirlos a tomar una acción específica post-clic, según el objetivo de la campaña. Las Descripciones, por su parte, permiten a los anunciantes proporcionar al usuario más información junto a la imagen de la creatividad, antes del primer clic.

Holaluz consigue un CPL todavía más bajo con retargeting y Taboola “Attentive Audience”

Holaluz trabajó con **Taboola** para implementar campañas de retargeting y “Attentive Audience”, con el fin de conectar con aquellas personas que ya habían visto su oferta, pero aún no habían convertido.

El retargeting permite a los anunciantes mostrar sus campañas a personas que han visitado previamente su sitio web, mientras que “Attentive Audience” les permite llegar a aquellos usuarios que han pasado un tiempo significativo en el sitio web, sin haber convertido.

Ciertos comportamientos de los usuarios, tales como el número de visitas recurrentes, el tiempo en el site, la profundidad del scroll y el número de páginas visitadas en una misma sesión, son medidos por nuestro algoritmo. La intensidad y profundidad de estos comportamientos se utilizan para definir un “Attentive Audience” específico para cada anunciante.

El uso del retargeting y de la funcionalidad “Attentive Audience” lograron un CPL un 50% más bajo de lo esperado por **Holaluz**.

Holaluz usa Taboola Pixel y Smartbid para medir y optimizar resultados

Con el fin de optimizar el rendimiento de sus campañas en tiempo real, **Holaluz** aprovechó Smartbid, la plataforma automatizada de pujas de Taboola diseñada para mejorar el rendimiento de las campañas de sus anunciantes. En cada impresión, Smart Bid utiliza tanto los datos de la campaña del anunciante, como datos de conversión de la red de **Taboola** para predecir la probabilidad de que un usuario convierta y, en función de ello, ajusta la puja para maximizar el número de conversiones.

Taboola Pixel permite a los anunciantes comprender las acciones que los usuarios toman en sus sites y optimizar sus campañas hacia las acciones deseadas. Cuando los visitantes de un site realizan una determinada acción, **Taboola** Pixel puede ser activado para informar de esa acción.