



AGENZIA, AFFARE B2B, TECNOLOGIA

## BidBerry aumenta il ROAS e le conversioni sulle campagne native con Taboola ADS



*“Grazie alla tecnologia Taboola e all’eccezionale servizio di account management BidBerry ha ampliato la propria attività del 300% rispetto allo scorso anno. Oggi, Taboola rappresenta la nostra principale piattaforma di native advertising con elevati tassi di conversione e ROAS.*

- **Emiliano Amicuzi**, CEO, Bidberry

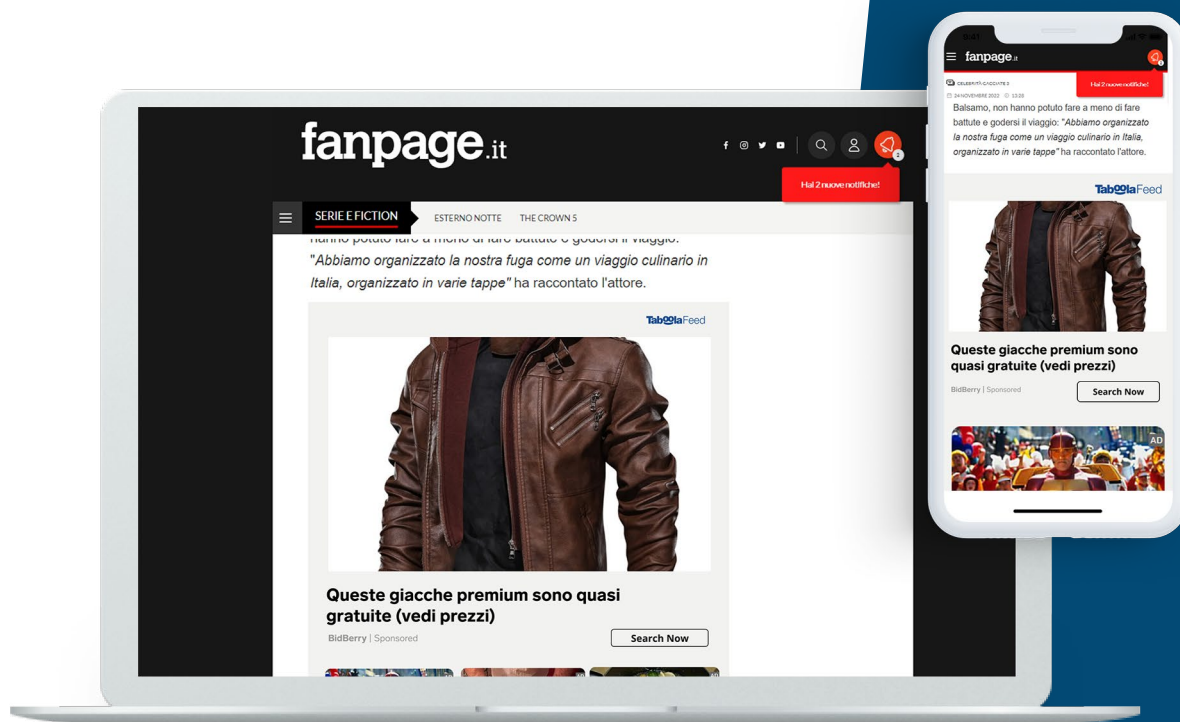
---

19%

Aumento del ROAS  
anno dopo anno

11%

ROAS maggiore  
rispetto alle altre  
piattaforme di  
native advertising



## AZIENDA

**BidBerry**, fondata nel 2019, è una data-driven performance marketing agency a livello internazionale con sede in Italia.

## SFIDA

Aumentare le prestazioni delle campagne pubblicitarie e KPI's nelle verticali.

## SOLUZIONE

Usare **Taboola** Motion Ads per promuovere le campagne search attraverso il native advertising.

## RISULTATI

Con **Taboola**, **BidBerry** ha ottenuto un **aumento del ROAS del 19%**, l' **11% in più rispetto alle altre piattaforme native**.

**BidBerry** e **Taboola** trasformano il traffico native in traffico di ricerca



## Introduzione

**BidBerry** è un'agenzia di data-driven performance marketing, fondata nel 2019 e con sede in Italia. L'agenzia è specializzata nella fornitura di strumenti e soluzioni su misura per trasformare dati di alta qualità in revenues.

**BidBerry** offre una gamma di servizi, tra cui media buying e big data services come ad esempio: segmentazione del pubblico e analisi dei dati. BidBerry dispone di un team di media buyer dedicati e orientati alla performance con diversi anni di esperienza, impegnati ad investire budget consistenti e ottenere il massimo ritorno in base ad esigenze e obiettivi specifici.

## BidBerry migliora i risultati delle campagne di ricerca con Taboola Motion Ads.

In qualità di azienda orientata alla performance, **BidBerry** cercava di aumentare il traffico verso i suoi link di ricerca e ottenere maggiori entrate dalle sue campagne. Nello specifico, voleva generare conversioni in verticali come assicurazioni, casa, moda e finanza.

E qui che entra in gioco **Taboola**. In qualità di piattaforma leader nel native advertising, **Taboola** ha gli strumenti per aiutare i partner a raggiungere oltre 500 milioni di utenti attivi giornalieri su 9.000 pagine di editori premium. Mentre le piattaforme social offrono una portata limitata all'interno dei loro giardini recintati, **Taboola ottimizza** le campagne per il pubblico in tutto il web aperto.

**BidBerry** ha utilizzato il nuovo **Taboola Motion Ads Studio** per convertire facilmente annunci animati, nuovi o esistenti, in maniera creativa e accattivante. I **Motion Ads** sono come GIF che si muovono per un massimo di 15 secondi, contribuendo ad attirare il pubblico e aumentare i clic e i tassi di conversione.

**BidBerry** ha anche utilizzato **il data marketplace di Taboola** per raggiungere la giusta audience. **Il data marketplace** raccoglie segnali da oltre 1,4 miliardi di utenti al mese per creare segmenti di pubblico unici e scoprire tendenze di targeting. In particolare, **BidBerry** ha preso l'audience targhettizzata in base agli obiettivi dei clienti ed ha utilizzato tutti gli strumenti per assicurarsi il massimo ritorno sulla spesa pubblicitaria.

Dopo aver collaborato con **Taboola**, **BidBerry** ha generato un **aumento del 19% del ritorno sulla spesa pubblicitaria (ROAS)** per la sua attività ed ha avuto prova del fatto che le campagne native possono generare prestazioni migliori rispetto ai canali social.

**BidBerry** è anche un [marketing partner di Taboola](#).