

S I S L E Y

CASO DE ÉXITO

Sisley combina Onyx y Outbrain Amplify, consolidando la plataforma publicitaria como un partner cross-funnel de alto rendimiento.

Introducción

“ El uso de las experiencias High-Impact Display de Onyx fue sencillo y eficaz. Cada formato presentó de varias maneras las mismas creatividades para la campaña de otoño/invierno. Distribuidos a través de los nuevos entornos y tecnología de alta atención de Onyx, pudimos observar un notable incremento en la interacción y calidad del tráfico gracias a Outbrain, nuestro partner cross-funnel.”

- Tania Grigolo, Head of Digital, Sisley

Resultados

38.3

AU score
(+87% vs. Standard Display)

5%

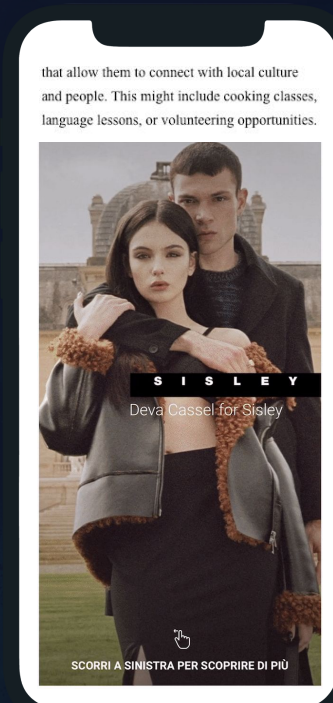
Tasa de engagement

>70%

Viewability

Contexto

El objetivo de Sisley era presentar su colección de Otoño/Invierno a las audiencias de la open web. A través de una campaña centrada en el storytelling vídeo y en la relación entre usuarios y marca, Sisley buscaba innovar sus creatividades para atraer y retener la atención de una audiencia aficionada a la moda.



Solución

Las experiencias de Onyx ofrecen formatos rich media que combinan vídeo y elementos visuales de manera innovadora, captando +50% de atención vs. los estándares de display en la open web.

Para esta campaña, Sisley optó por tres experiencias para High-Impact Display: 'Swipe', 'Showcase' y 'Hybrid'. Cada una tiene sus propias ventajas en términos de engagement, animando a los usuarios a interactuar mediante diferentes acciones como lanzar un vídeo, deslizar y clicar en un "call-to-action". Los resultados mostraron una tasa de engagement promedia superior al 5%.

Utilizando la plataforma de Outbrain Amplify, la marca lanzó una campaña de retargeting utilizando los formatos nativos de Outbrain. Este enfoque cross-funnel permitió un aumento de más del 100% en la tasa de clics.

Testimonio



El Attention Unit (AU) score de 38.3 que observamos con Onyx demostró que estos entornos dedicados a la atención del usuario proporcionan el escenario perfecto para un storytelling de alto impacto, que fomentan la innovación en el espacio digital.

Con una tasa de engagement superior al 5%, la gama de formatos de Onyx nos permitió experimentar y aprender sobre la presentación y el rendimiento de nuestras creatividades.

La campaña cross-funnel resultó en una reducción significativa del costo por visita a la landing page de Sisley. Además, observamos una mejora notable en el volumen y la calidad del tráfico al aprovechar conjuntamente las ofertas de Onyx y Amplify.”

- Tania Grigolo, Head of Digital, Sisley

