

CASE STUDY:

8FIT STEIGERT MITHILFE VON OUTBRAIN MASSGEBLICH DIE ANZAHL DER APP-DOWNLOADS UND REGISTRIERUNGEN.

8

Produkt:

Outbrain Amplify

Branche:

- Fitness
- Gesundheit
- Ernährung
- Lifestyle

Zentrale Themen:

- Steigerung der App-Downloads und Registrierungen
- Distribution von relevanten Fitness- und Gesundheitsthemen

Überblick: 8fit macht fit für den Alltag.

Mit personalisierten Workout- und Ernährungsplänen hilft die seit 2014 existierende Fitness-App Menschen erfolgreich dabei, im Alltag aktiv zu bleiben und gesetzte Fitness-Ziele zu erreichen. Anders als andere Fitness-Apps stellt 8fit nicht nur Pläne auf, sondern erklärt seinen Nutzern mithilfe von Schritt-für-Schritt-Anleitungen auch, wie Sie ihre Ziele erreichen können.

“

Die Partnerschaft mit Outbrain hat unsere Erwartungen bei Weitem übertroffen. Mit Outbrain haben wir einen Kanal gefunden, über den wir unseren Content sehr skalierbar distribuieren und zudem bessere Ergebnisse erzielen können, als andere Marketingkanäle. Mithilfe der Empfehlungstechnologie von Outbrain können wir die Erschließung unserer Zielgruppe um bis zu 80 Prozent steigern und mobile Nutzer generieren, die nicht nur von unserem Content inspiriert wurden, sondern ihr Engagement auch durch den Download unserer App und den Abschluss eines Abonnements unter Beweis stellen.“

SAMAN HASHEMIAN, CMO 8FIT

Ziele: 8fit beabsichtigt durch die Zusammenarbeit mit der Content Discovery Plattform Outbrain mobile Nutzer mithilfe von interessanten Artikeln über Fitness- und Gesundheitsthemen zur 8fit Online- zu bringen. Diese sollen im Anschluss durch gezielt eingesetzte Call to Action-Elemente zur Installation der Fitness-App und zum Abschluss eines Abonnements motiviert werden. Ziel ist es, die App-Downloads und vor allem die Registrierungen maßgeblich zu steigern.

Lösung: Mit der Zurverfügungstellung von relevanten Inhalten zu den Themen Fitness und Gesundheit möchte 8fit das Interesse potentieller Nutzer der App wecken und diese zum 8fit Online-Magazin zu bringen. Dort sollen sie sowohl mit bereits vorhandenen als auch neu erstellten Inhalten dazu motiviert werden, die Fitness-App von 8fit herunterzuladen und sich im Anschluss für ein Abo zu registrieren. Mithilfe von Outbrain, der weltweit größten Content Discovery Plattform, wurden die erstellten Inhalte in den USA an mobile Nutzer distribuiert. Zudem erfolgte eine Optimierung der Kampagne – so, dass aus App-Installs auch vermehrt Abonnenten wurden.

ERGEBNIS

JEDER 3. LESER HAT DIE APP INSTALLIERT

MEHR ALS
30.000
APP-DOWNLOADS IM MONAT

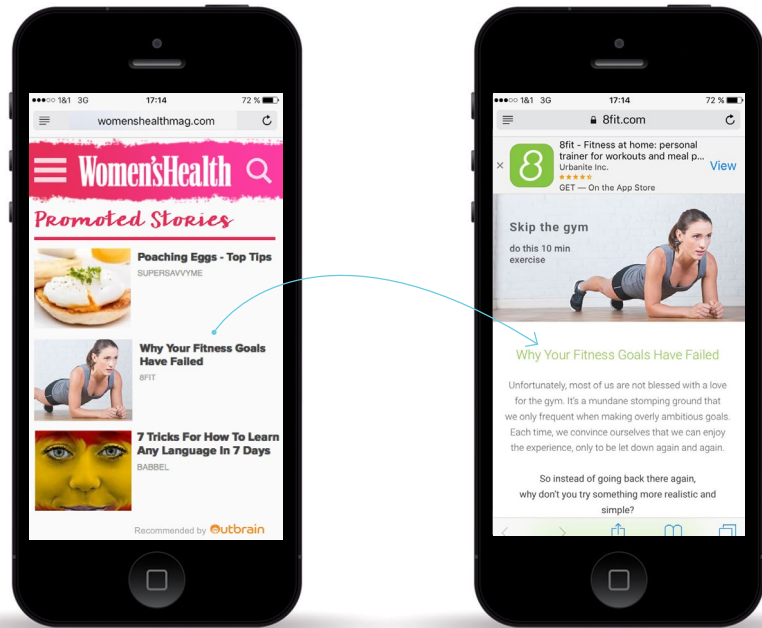
COST PER INSTALL UNTER
€ 2,00

CASE STUDY:

8FIT STEIGERT MITHILFE VON OUTBRAIN MASSGEBLICH DIE ANZAHL DER APP-DOWNLOADS UND REGISTRIERUNGEN.

Die Content Strategie:

Mithilfe von interessantem und relevantem Content möchte 8fit die Aufmerksamkeit von Mobile Usern – insbesondere iPhone-Nutzern - für sich gewinnen. Um das Interesse der Zielgruppe zu wecken, erstellt ein internes Content-Team ein breit gefächertes Repertoire an Artikeln rund um die Themen Fitness und Gesundheit – und das nicht nur für bereits Sporttreibende, sondern auch für Anfänger. Dabei gehören Beschreibungen von Fitness-Übungen und Informationen zu Workouts genauso zum Portfolio von 8fit wie Tipps zum Abnehmen und gesunde Rezepte. Distribuiert werden sowohl Evergreen Content als auch neu erstellte Inhalte, die aufzeigen, wie einfach es ist, fit zu werden.



Ergebnisse: Durch die Distribution der Fitness- und Gesundheitsinhalte über das Outbrain Premium Publisher Netzwerk konnte 8fit ein qualitativ sehr hochwertiges neues Publikum für sich gewinnen. Seit dem Beginn der Zusammenarbeit im Oktober 2015 profitiert 8fit erfolgreich von einem neuem Publikum und konnte seine App-Downloads und anschließenden Registrierungen deutlich steigern. Innerhalb von 4 Monaten wurde die Fitness-App mehrere hundert tausend Mal heruntergeladen, was bedeutet, dass die 8fit-App das starke Wachstum auch Outbrain zu verdanken hat. Die Conversions waren dabei überdurchschnittlich gut.

“

“Die strategische Partnerschaft mit 8fit weist eine extrem offene Zusammenarbeit auf. Testings und Learnings werden ausdrücklich begrüßt, was uns schließlich dazu führte, unseren ROI unter Beweis stellen zu müssen. Trotz sehr granularer Targeting-Optionen, wobei ausschließlich mobile Nutzer als neue Zielgruppe gewonnen werden sollten, konnten wir einen skalierbaren Erfolg verbuchen.“

MAGDALENA FLICK
Senior Account Strategist DACH Outbrain