

SMARTCOVER® VICEROY

Smartcover (e-commerce) réalise \$3M de chiffre d'affaire en un mois grâce à Outbrain

Verticale

Retail

Objectif

Ventes

Produits

Standard Smartad, Conversion Bid Strategy

Contexte

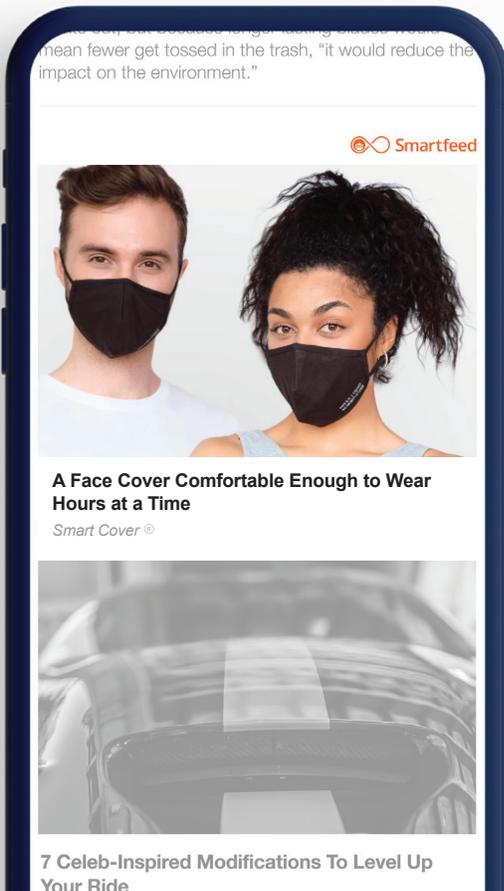
SmartCover est le masque facial réutilisable le plus vendu en Europe et l'un des principaux concepteurs de solutions de soins du visage sous la maison mère Viceroy Group. La marque, qui s'adresse directement aux consommateurs, est réputée pour être l'un des premiers fabricants de masques faciaux du marché à être dotés de cordons réglables et d'un revêtement à trois couches pour assurer confort, sécurité et esthétique.

Souhaitant poursuivre la croissance de ses activités e-commerce au-delà des réseaux sociaux, SmartCover s'est associé à Outbrain pour intégrer la publicité native dans son mix média.

Solution

La marque a d'abord testé la publicité native au Royaume-Uni et en Allemagne en utilisant le "Smartad Standard" d'Outbrain. Il s'agit d'un format natif classique qui permet de scaler et de générer du trafic qualifié grâce à un ciblage puissant en utilisant les technologies "Lookalikes Audiences" et "Interest Targeting".

Pour optimiser ses performances de campagne, SmartCover a ensuite activé le mode "Target CPA" de Conversion Bid Strategy (CBS). CBS a permis de booster la rentabilité des campagnes en maximisant le volume de conversion sur la base du CPA cible défini en amont.



Résultats

SmartCover a étendu ses campagnes au monde entier après ses succès au Royaume-Uni et en Allemagne, passant de deux à quinze pays en un mois seulement. Pendant cette période, la marque a généré 3 millions de dollars de revenus avec Outbrain, soit 20% de plus que sur les autres plateformes natives et 4,7 fois plus que le budget dépensé.

\$3M

De ventes en un mois

4,7x

ROAS multiplié par 4,7

-25%

CPA vs. objectifs de départ

"Outbrain a été un partenaire de choix pour nous aider à développer notre marque. Les Account Managers nous simplifient la tâche en restant en étroite communication avec nous pour trouver de nouvelles stratégies de croissance. La publicité native a été un complément important à notre mix média, et nous sommes impatients de voir comment Outbrain peut nous emmener encore plus loin et plus haut."

- Mohamad Houri, Head Of Growth, Viceroy Group