

La start-up Matera accélère son développement grâce au fort volume de leads générés par Outbrain

Verticale

Tech (D2C)

Objectif

Génération de leads

Produit

Conversion Bid Strategy

Contexte

Matera, start-up SaaS française, réinvente la gestion de copropriété en proposant une alternative aux syndics professionnels. La plateforme, créée en 2017, se développe très rapidement, grâce notamment à plusieurs levées de fonds successives.

Afin d'accélérer son développement commercial, Matera a décidé de diversifier son mix média et ses leviers d'acquisition. La puissance du réseau Outbrain en dehors des walled gardens ainsi que la qualité de ses formats ont convaincu la jeune start-up de faire découvrir son offre auprès d'un grand nombre de prospects.

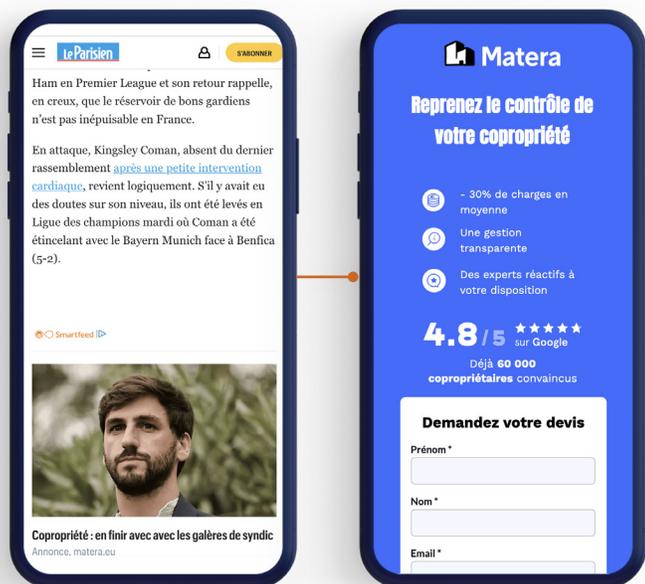
Solution

L'objectif de Matera était clair depuis le début : générer un maximum de leads de manière quotidienne en respectant le coût par lead (CPL) cible.

Parmi la palette de fonctionnalités à la performance d'Outbrain, Matera a mis à profit les modes d'enchères intelligents ; 2 modes ont été sélectionnés :

- "Semi-Automatic" a permis d'identifier les sources de trafic avec les meilleurs taux de conversion.
- "Target CPA" a ensuite été utilisé pour maximiser le nombre de conversions au prix défini par Matera

Après 3 mois de campagne, Matera a décidé de tripler ses budgets pour répondre à ses objectifs ambitieux, allant même jusqu'à dépenser des budgets à 6 chiffres pendant l'été 2021. Outbrain est ainsi devenu un acteur clé et un des plus rentables du plan média de Matera.



Résultats

L'implication de Matera dans ses campagnes - son CEO est représenté sur la créa avec les meilleures performance à date - a permis de largement surpasser tous ses objectifs sur la période octobre 2020 à octobre 2021 :

2,7M
d'utilisateurs engagés
(clics sur annonces)

-35%
de CPL vs. objectif

2,6x
le taux de conversion
vs. Social

"Nous avons très vite été surpris par la capacité d'Outbrain à nous délivrer de forts volumes d'audiences et de leads à prix très compétitifs," commente Bertrand Charlot, Paid Acquisition Manager chez Matera. "Outbrain est devenu aujourd'hui un partenaire majeur qui contribue fortement à l'atteinte de nos ambitieux objectifs de développement. Nous comptons également sur ce canal pour conquérir l'international, à commencer par l'Allemagne très prochainement."

- Bertrand Charlot, Paid Acquisition Manager, Matera.