

**SUCCESS STORY**

# Accesstage

Getting 50+ daily conversions on credit products

**CLIENT**

Accesstage is a pioneer in leveraging internet resources as business drivers and specialises in financial data exchange solution.



**OBJECTIVE**

Accesstage is a specialist in financial data exchange solutions. They came to Adglow looking for a new source of leads for their new financial products.

**STRATEGY**

Adglow implemented a solution using Facebook lead ads and a 3rd party integration with Serasa Experian to optimise the campaign with additional data. The integration enabled us to use MOSAIC segments to expand and hone our audience targeting and get better results.

The ad format used was Lead Ad. Through monitoring and optimization of audiences we were able to improve conversions and reduce the cost per lead.

**Crédito DoBem**

O Crédito DoBem está pronto para ajudar você, aposentado, servidor público e pensionista do INSS. Não solicitamos pagamento/depósito para realizar a análise ou liberação do seu pedido. Preencha nosso formulário e aguarde o contato de nossa equipe!

Inscreva-se fornecendo seus dados abaixo.

CPF:

Nome completo:

Telefone: BR +55

Estado:

Email:

Ao clicar em Enviar, você concorda em enviar as suas informações para Crédito DoBem, que concorda em usá-las de acordo com suas políticas de privacidade. O Facebook também poderá usá-las de acordo com a nossa Política de Dados, inclusive para o preenchimento automático de formulários para anúncios. [Visualizar Política de Dados do Facebook](#), [Visualizar Política de Privacidade da Página Crédito DoBem](#).



*"In addition to click strategies to earn brand awareness, we also used a lead generation strategy. With it, we got up to 50 daily conversions via Facebook Advertising tools. The partnership of Accesstage, Adglow and Serasa Experian acts as a powerful tool in our digital marketing strategy."*

Peterson Pais Accesstage Spokeperson