

SUCCESS STORY

Fotolia by Adobe

Conquistando creativos

CLIENTE

Fotolia es un banco de imágenes creado por Adobe, líder europeo en contenido creativo con acceso instantáneo a más de 76 millones de imágenes libres de derechos, vectores, ilustraciones, y vídeos, utilizado por más de 6 millones de personas en todo el mundo.

fotolia
by Adobe

Hemos conseguido convertir el paid social en un canal clave de adquisición y captación de nuevos usuarios con un **40%** menos de costes esperados.

OBJETIVO

El objetivo de la campaña de Adobe era el de aumentar el número de suscripciones en Fotolia en diferentes sectores clave.

ESTRATEGIA

Adglow desarrolló una interesante estrategia test-and-learn centrada en la segmentación exhaustiva y el detallado análisis creativo.

Como el servicio es creativo, Adglow presintió el posible éxito al lanzar campañas creativas determinadas para cada audiencia, divididos en grupos dependiendo de dos parámetros: rangos de edad e intereses.

Para alcanzar la audiencia más extensa posible, Adglow impulsó una campaña always on a escala a la vez que se realizaba simultáneamente una segmentación de la audiencia más reducida y precisa.

Los formatos publicitarios y su emplazamiento ayudó a dirigir el tráfico y conseguir leads hacia la web de Fotolia, promocionando así los servicios ofertados por Adobe. Los usuarios que visitaron la web en los últimos 30 días fueron también impactados de nuevo con un call to action personalizado.



"La multiplicidad de segmentos ofertados por Facebook y sus atractivos formatos publicitarios, nos ayudaron a conseguir el éxito de la campaña. Adglow ha sido indispensable para superar los objetivos establecidos en nuestros KPIs y haciendo del paid social un canal de adquisición clave."

Laura Debuire SEM Manager, Fotolia by Adobe