



AUTO

**Kavak consigue un aumento del 30% en programmatic leads gracias a Taboola Maximize Conversions**

**KAVAK**

*“Las soluciones publicitarias y las funciones de segmentación de Taboola impulsaron significativamente nuestro rendimiento en programmatic. Junto con las campañas en Facebook, Google y TikTok, Taboola destacó por su amplio alcance entre diferentes editores, la visualización de los anuncios en modo ‘descubrimiento’ y la excelente atención al cliente, se tradujo en una alta intención de compra por parte de los clientes”.*

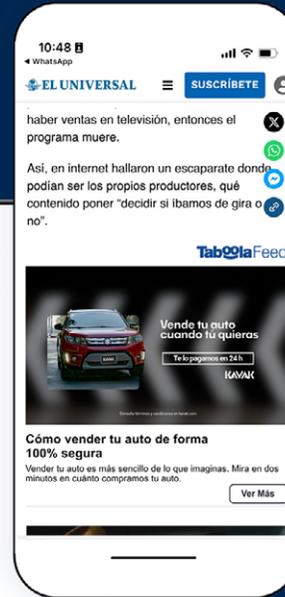
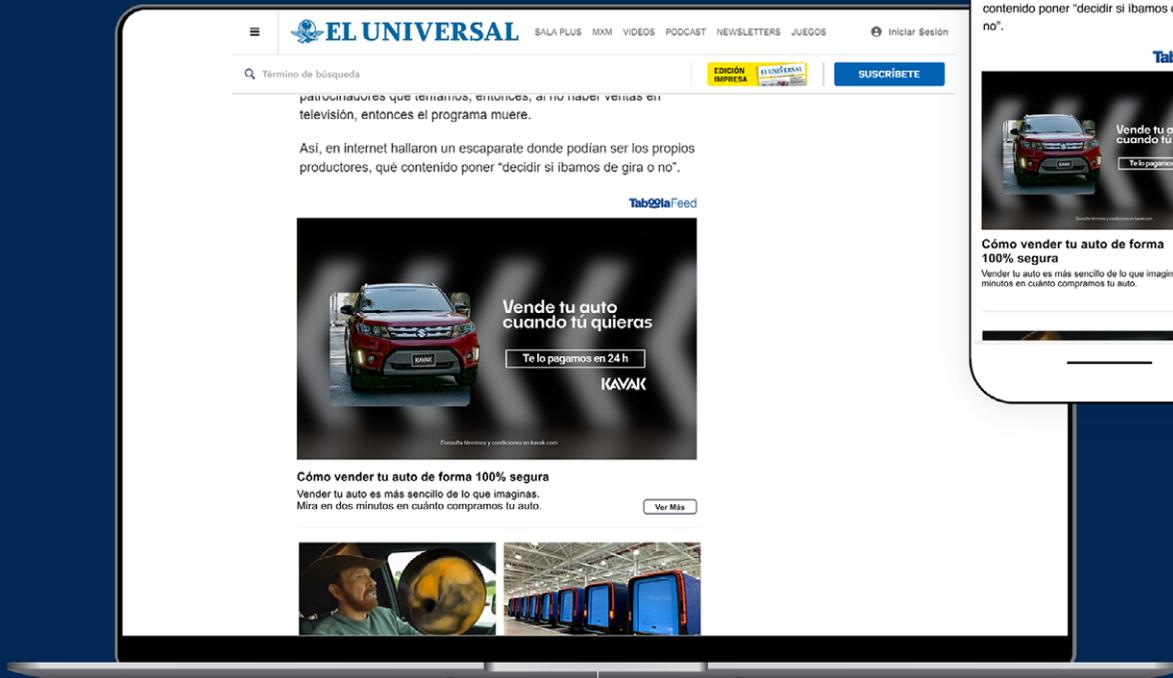
**- Guido Franciulli, Online Acquisition Analyst, Kavak**

**30%**

De aumento en las conversiones de programmatic en un trimestre

**+500 millones**

de impresiones



## EMPRESA

**Kavak** es una empresa líder en la compra y venta de coches usados en Latinoamérica.

## RETO

Aumentar las conversiones llegando a nuevos clientes en la web y motivándolos a agendar una cita de inspección para su vehículo

## SOLUCIÓN

Apuntar a las audiencias con Image y Motion Ads en toda la amplia red de editores de **Taboola**, aprovechando Maximize Conversions y **Taboola Pixel** para aumentar el rendimiento.

## RESULTADOS

Gracias a **Taboola**, **Kavak** consiguió un **aumento del 30 % en conversiones de programmatic** del tercer al cuarto trimestre, y generó **más de 500 millones de impresiones** y un aumento de clientes potenciales de alta calidad.

**Kavak** se dirige a las audiencias de los principales sitios de editores con ayuda de **Taboola** Native Ads

## Introducción

**Kavak** es una empresa líder en la compra y venta de coches usados en América Latina. Su misión es revolucionar el sector de los vehículos de segunda mano mediante un proceso transparente, fiable y sin complicaciones a través de su plataforma en línea. Su objetivo es fomentar la confianza y la eficacia en el sector de los vehículos usados a través de una tecnología innovadora, unos estándares de alta calidad y un servicio al cliente excepcional.



## Kavak expande su alcance en la web gracias a Taboola Motion Ads

**Kavak** necesitaba nuevas estrategias para llegar a un público más amplio, aumentar la visibilidad de la marca y, en última instancia, impulsar las conversiones en su sitio web. En concreto, buscaban personas que estuvieran interesadas en vender sus coches para animarlas a reservar una cita de inspección en línea.

Para alcanzar estos objetivos, **Kavak** debía diversificarse más allá de sus canales publicitarios habituales, como son Facebook, Google y TikTok. En otras palabras, debía aprovechar estrategias y formatos publicitarios innovadores para atraer a su público objetivo disperso a través de todo el internet.

Ahí fue cuando apareció **Taboola**.

**Taboola** ayuda a los anunciantes a llegar a unos 600 millones de usuarios activos diarios a través de una red de 9,000 sitios premium. A **Kavak** le llamaba especialmente la atención la diversa cartera de editores asociados de **Taboola** y su uso de anuncios nativos, que no interrumpen la navegación.

Para esta campaña, Kavak utilizó una combinación de **Taboola** Image and Motion Ads. Mientras que los anuncios de imagen son estáticos, los anuncios en movimiento contienen breves gráficos en loop, que son el punto intermedio entre los anuncios de pantalla tradicionales y los anuncios en video. Cada anuncio llevaba a una página de destino en la que los usuarios podían introducir fácilmente información sobre su coche y programar una inspección para obtener un presupuesto.

Tras varios análisis creativos, **Kavak** descubrió que los anuncios con movimiento le generaban más conversiones que los anuncios con imágenes. Así que le dieron prioridad a este formato y utilizaron el Motion Ads Studio de **Taboola** para crear nuevos creativos.

**Kavak** también incorporó el Pixel de **Taboola** para medir la participación del usuario a lo largo del funnel de conversión. Al instalar el Pixel de **Taboola** en su página web, **Kavak** pudo darle seguimiento al comportamiento de los visitantes del sitio y dirigirse a quienes interactuaron con su contenido para que avanzaran en el *funnel*.

## **Kavak aumenta los clientes potenciales de alta calidad gracias a Taboola** **Maximize Conversions**

Durante todo el proceso de la campaña, **Kavak** recibió asistencia experta y personalizada por parte de nuestro equipo de cuentas, que le facilitó constantemente mejores prácticas, ideas estratégicas y recomendaciones creativas para que **Kavak** le sacara el máximo partido a la campaña de anuncios nativos y optimizara las métricas clave.

Por ejemplo, **Kavak** implementó Maximize Conversions de **Taboola**, una solución de pujas avanzada que utiliza machine learning (aprendizaje automático) para ajustar automáticamente las pujas e impulsar su rendimiento. Después de utilizar esta herramienta, **Kavak** registró un **aumento del 30 % en las conversiones de programmatic (inspecciones programadas) en tan solo un trimestre**. También generó **más de 500 millones de impresiones y aumentó sus clientes potenciales de alta calidad**, lo que le permitió casi duplicar el presupuesto y seguir mejorando los resultados.

Ahora, **Kavak** quiere continuar su colaboración con **Taboola** para ampliar su alcance y escalar el volumen de su campaña actual, y al mismo tiempo ha pedido cambiar a un modelo avanzado basado en datos, en una optimización constante y en iteraciones creativas.