

“Como socio publicitario siempre activo, Taboola ha ayudado a aumentar nuestro volumen de conversiones, a nutrir a las audiencias a lo largo del funnel y a lograr un CPA saludable, así como a generar engagement con diferentes audiencias a través de un formato publicitario nativo nada intrusivo. Cinco años después, Taboola sigue desempeñando un papel decisivo en el plan de medios y en la estrategia de marketing de contenidos que tiene Open English para adquirir nuevos clientes”.

- **Guillermo Salas**, Analista senior de canales digitales para LATAM, Open English
- **Nina Byram**, Directora de marketing de performance para paid social, Open English

Un CVR

2 veces mayor

que el promedio de otros canales

Un aumento del

100 %

en los leads YoY de Taboola



EDUCACIÓN

Open English aumenta un 100% YoY en leads de Taboola gracias a la publicidad nativa y al retargeting



Open English atrae y reorienta a usuarios de alta calidad gracias al Pixel de Taboola

COMPAÑÍA

Open English es una plataforma online dedicada a la enseñanza del inglés. Es el principal proveedor de enseñanza de inglés en América Latina y en el mercado hispano de Estados Unidos.

RETO

Aumentar las conversiones diversificando los canales de consideración y llegando a un público más amplio.

SOLUCIÓN

Implementamos **Taboola Image Ads** para captar y reorientar clientes potenciales con alta intención de compra en distintos países de América Latina.

RESULTADOS

Taboola generó un **CVR dos veces mayor que el promedio de otros canales**. Open English consiguió un **aumento del 100% YoY entre los clientes potenciales de Taboola**.

Introducción

Open English es una plataforma en línea especializada en la enseñanza del inglés. Actualmente se le considera el principal proveedor de enseñanza de inglés en Latinoamérica y en el mercado hispano dentro de los Estados Unidos. La plataforma ofrece clases en línea en vivo con profesores nativos, además de lecciones interactivas y recursos educativos disponibles 24 horas los 7 días de la semana.



Open English llega a clientes de alto potencial en Latinoamérica gracias a Taboola Image Ads

Open English quería diversificar sus canales de consideración y de conversión para llegar a un público más amplio y potenciar la visibilidad. Aunque ya había realizado campañas en otros canales –como Meta y TikTok–, **Taboola** le proporcionó una solución más innovadora y de mayor alcance.

Como una plataforma líder en recomendación de contenidos, **Taboola** ayuda a los anunciantes a aprovechar una red de casi 600 millones de usuarios activos diarios a través de 9,000 sitios de editores. **Open English** empezó a trabajar con Taboola en 2019 para llegar a audiencias de países latinoamericanos como Colombia, Perú, Ecuador y México, lo que les permitió conocer el comportamiento de las audiencias de estos países y obtener información para optimizar futuras campañas.

Para esta campaña, **Open English** utilizó **Taboola** Image Ads para captar clientes de alto potencial de manera efectiva en la Open Web, sin interrumpir su experiencia de navegación y logrando una interacción no intrusiva. Dado que **Taboola** selecciona cuidadosamente a cada socio editorial premium, la plataforma también proporcionó los entornos de brand-safe que **Open English** necesitaba para escalar su campaña sin preocupaciones.

Taboola consigue una Tasa de Conversión (CVR) dos veces mayor que el promedio de otros canales para Open English

Open English también implementó el **Taboola Pixel** para rastrear el comportamiento de la audiencia y redirigir segmentos de personas que ya habían interactuado con su contenido anteriormente. El objetivo era conseguir un gran volumen de registros de usuarios y convertirlos en clientes a través de sus canales de venta.

Basándonos en los resultados de rendimiento de enero a junio de 2024, **Taboola** consiguió una **tasa de conversión (CVR) dos veces superior en comparación con el promedio de otros canales de Open English**. Los leads en la plataforma de **Taboola** también **aumentaron un 100% YoY**, lo que le ayudó a **Open English** a alcanzar sus objetivos de conversión.

Desde entonces, **Taboola** ha mantenido un margen positivo, por lo que se ha convertido en un canal siempre activo para **Open English** y en un elemento fundamental en su estrategia de marketing. Ahora, **Open English** está implementando la solución de puja Maximize Conversions de **Taboola** para aumentar aún más su volumen de leads calificados a costos eficientes y seguir escalando resultados en el entorno digital.