



MODA

Vivara e Monks aumentam ROAS em 21% durante o período de férias com a solução Dynamic Creative Optimization da Taboola

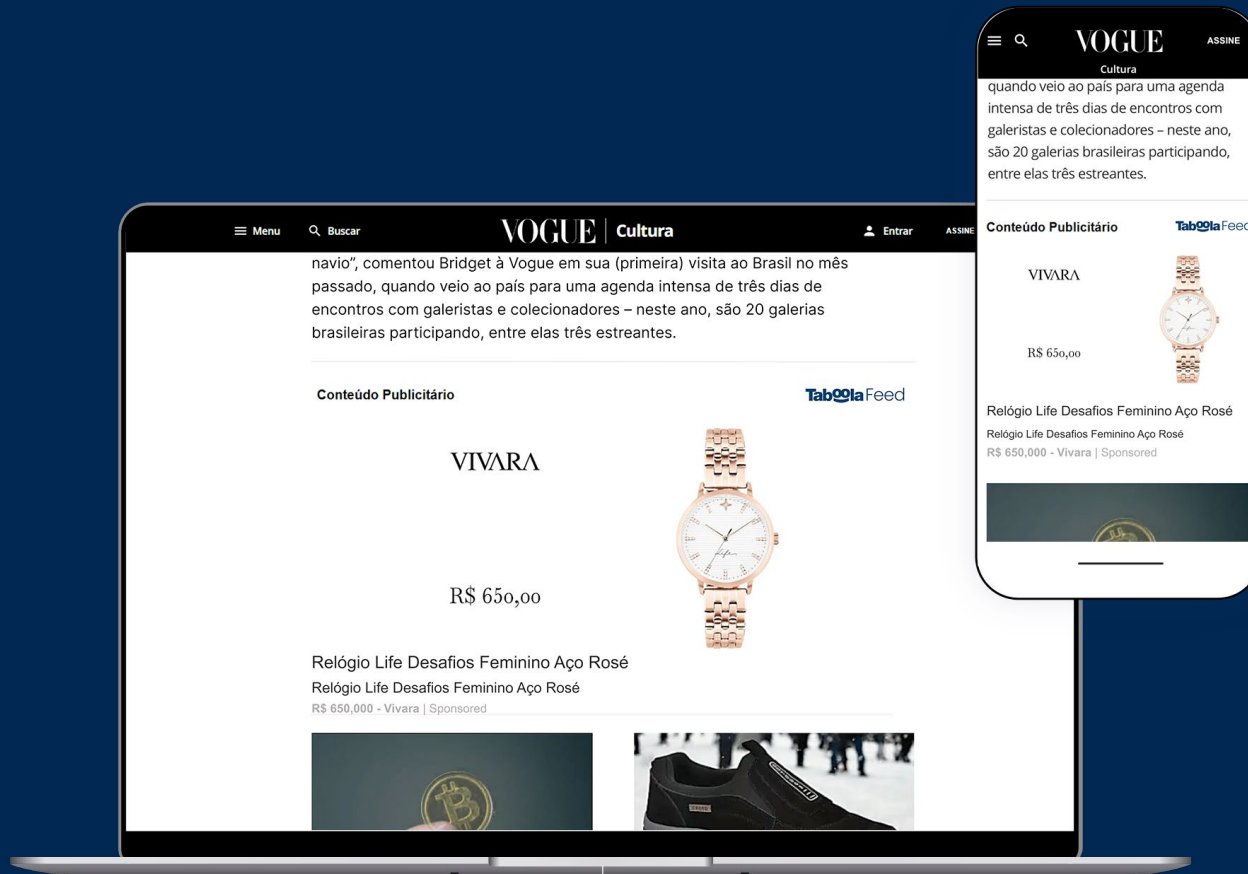
.monks VIVARA

21%

de Aumento do ROAS

18%

maior que outro parceiro de Retargeting



A **Taboola** otimiza criativos de anúncios em tempo real para a campanha de férias **Vivara**

EMPRESA

A **Vivara** é a maior rede de joias do Brasil com mais de 445 pontos de venda entre lojas e quiosques. A **Monks** é uma agência de marketing que combina criatividade, dados, mídia e tecnologia para revolucionar a forma como as marcas inspiram o mundo.

DESAFIO

Direcionar tráfego qualificado para o site de e-commerce **da Vivara** durante a temporada de férias, gerando vendas para atingir as metas mensais de ROAS da **Vivara**.

SOLUÇÃO

Usar a solução *Dynamic Creative Optimization* **da Taboola** para redirecionar visitantes do site com criativos de anúncios nativos personalizados em tempo real, gerando cliques e conversões.

RESULTADOS

A **Taboola** gerou um **aumento de 21% no ROAS** e um **CTR 18% maior** do que outro canal de retargeting.

Introdução

A Vivara é a maior rede de joias do Brasil, com mais de 445 pontos de venda entre lojas Vivara, lojas Life e quiosques. **A Vivara** se esforça para manter o comprometimento e o trabalho artesanal dos ourives tradicionais, criando joias exclusivas e atemporais que celebram momentos especiais na vida de seus clientes.

A Monks é uma agência de marketing que combina criatividade, dados, mídia e tecnologia para revolucionar a forma como as marcas inspiram o mundo. Oferece uma gama de serviços, incluindo planejamento tático, gerenciamento de mídia, medição e análise de dados, desenvolvimento tecnológico e estratégias para redes sociais. **A Monks** assegura que as marcas atinjam seus objetivos comerciais por meio das melhores práticas, ferramentas e soluções do mercado.



A Vivara redireciona os visitantes engajados em seu site com criativos de anúncios personalizados da Taboola

A **Vivara** buscava direcionar tráfego qualificado para seu site de e-commerce durante a temporada de férias, tal como durante a Black Friday e a Cyber Monday, motivando as pessoas a explorarem uma ampla gama de produtos de joalheria e concluírem suas compras. O objetivo geral da marca era gerar um retorno sobre o gasto com anúncios ("ROAS") alinhado às suas estratégias de vendas mensais.

Foi aí que **a Taboola** pôde ajudar. Como uma plataforma líder de recomendação de conteúdo, **a Taboola** está constantemente inovando para fornecer aos anunciantes as soluções avançadas e visionárias que eles precisam para otimizar o desempenho e envolver o público na web.

Para esta campanha, **a Vivara** aproveitou a nova solução *Dynamic Creative Optimization* (DCO) da **Taboola**. O DCO é uma tecnologia de anúncios que personaliza automaticamente os criativos de anúncios para usuários que já visitaram e interagiram com o site de uma marca, gerando mais cliques e conversões. Então, quando alguém visualiza um produto ou adiciona um item ao carrinho, **a Taboola** pode automaticamente redirecioná-lo com recomendações personalizadas que correspondem aos seus interesses e comportamentos. Esses anúncios com tecnologia DCO podem até incluir alterações de preço ou ofertas de desconto, incentivando os usuários a revisitarem o site para concluir a compra.

A Vivara e **a Monks** trabalharam com **a Taboola** para entregar esses anúncios otimizados em publishers *premium* de alto tráfego durante a temporada de férias, alcançando usuários quando eles já estavam engajados e prontos para consumir algo novo. A equipe de gerenciamento de contas **da Taboola** também monitorou constantemente a campanha e forneceu sugestões criativas e estratégicas ao longo do caminho para melhorar os resultados de desempenho.

Taboola oferece CTR 18% maior que outro canal de retargeting da Vivara

Com **a Taboola**, **a Vivara** e **a Monks** ultrapassam suas metas de campanha, aumentando as vendas durante a temporada de férias de outubro a dezembro. Otimizados com a solução DCO, os anúncios **da Taboola geraram um aumento de 21% no ROAS e um CTR 18% maior do que outros canais de retargeting.**

Desde o lançamento desta campanha, **a Taboola** tem sido fundamental para impulsionar a presença e as vendas online da **Vivara**. A campanha continua prosperando até hoje, demonstrando um compromisso mútuo com a excelência e a inovação.

Agora, **a Taboola** e **a Vivara** estão se dedicando a alavancar a solução DCO durante outros períodos promocionais importantes ao longo do ano, especialmente durante a temporada de férias. Esta parceria contínua destaca o poder das alianças estratégicas na obtenção de resultados notáveis no mundo competitivo do e-commerce.