



“L’outil d’enchères de Taboola, Maximize Conversions, change radicalement la donne car il permet d’augmenter drastiquement nos performances sur l’Open Web et ainsi d’attirer de nouveaux prospects sur nos différentes landing pages et donc de dépasser nos objectifs en terme de KPI sur l’année.”

- **Bastien Barraud**, Digital Responsable Communication Digitale, GMF

- **Fara Amadi**, Traffic Manager, GMF

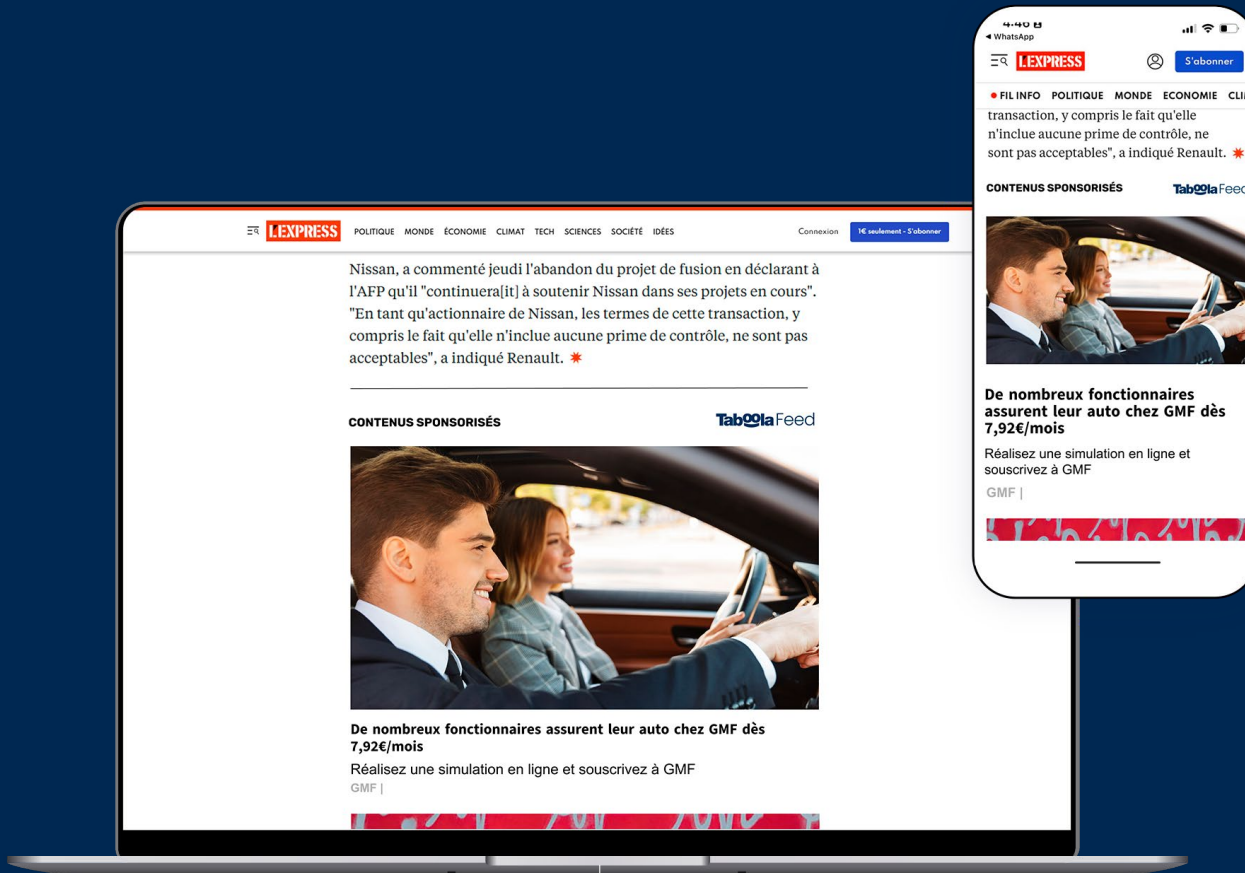


FINANCE

GMF : +82% de leads vs 2023 et un objectif atteint à 134% grâce à Taboola Maximize Conversions !

+82%

C’est l’augmentation du nombre de leads en 2024 !



GMF augmente son nombre de leads pour ses produits d'assurance grâce aux publicités **Taboola** !

SOCIÉTÉ

GMF (groupe Covéa) est un des principaux groupes du secteur banque & assurance en France qui propose des produits d'assurance et d'épargne aux particuliers et notamment aux fonctionnaires.

DÉFI

Générer des leads auprès de nouveaux prospects à un coût le plus bas possible.

SOLUTION

Diffusion de publicité **Taboola** Motion et Images sur l'Open Web en utilisant Maximize Conversions pour piloter des performances à des coûts maîtrisés.

RÉSULTATS

Grâce à **Taboola**, **GMF** a connu une augmentation de **+82% du nombre de leads générés en 2024**.

Introduction

GMF (appartenant au groupe Covéa) est un des principaux groupes du secteur banque & assurance en France qui propose des produits d'assurance et d'épargne aux particuliers et notamment aux fonctionnaires. GMF protège ses assurés contre divers risques (automobile, habitation, santé, vie) grâce à une couverture et un accompagnement personnalisés. Fidèle à ses valeurs mutualistes, GMF privilégie solidarité et service sur mesure.



GMF diffuse des créations publicitaires mises à jour dynamiquement sur l'Open Web à l'aide de Taboola Motion & Image Ads

GMF souhaitait générer des leads auprès de nouveaux prospects en France en dirigeant ces utilisateurs vers des landing pages dédiées à divers produits d'assurance. L'objectif de GMF était non seulement d'améliorer les performances mais de l'effectuer à des coûts le plus bas possible.

C'est là que Taboola est intervenu ! Taboola est en effet spécifiquement conçu pour permettre aux annonceurs d'atteindre leurs objectifs de performance sur l'Open Web, quels que soient les formats créatifs déployés. Qu'ils souhaitent toucher leur audience à l'aide de vidéos immersives ou des

visuels impactants, les annonceurs disposent de la possibilité de diffuser leurs campagnes sur l'ensemble du réseau Taboola, composé de plus de 9 000 éditeurs, tout en optimisant facilement leur reach.

Pour atteindre ces objectifs de performance, Taboola a exploité les données first-party de GMF, fournies par ses partenaires LiveRamp et Eulerian via des intégrations directes. Cette approche a permis à GMF de s'assurer que la marque ciblait des individus non présents dans sa base client.

GMF a conçu un ensemble de publicités Taboola Images et Motion (de courtes vidéos au format GIF diffusées en boucle). La marque a également renouvelé ces créas tous les deux mois afin d'éviter la lassitude publicitaire dans le but d'assurer des performances optimales auprès de ses prospects.

Après avoir cliqué sur une publicité, les utilisateurs étaient redirigés vers une landing page dédiée, où ils pouvaient en savoir plus sur la solution d'assurance mise en avant puis renseigner leurs coordonnées et ainsi progresser dans le parcours d'achat.

GMF surperforme ses objectifs grâce à Taboola Maximize Conversions !

GMF ne s'est pas arrêté en si bon chemin ! En effet, la marque a également intégré la solution d'enchères Maximize Conversions de Taboola afin d'optimiser sa campagne en fonction d'objectifs de performance. Alimentée par l'IA, Maximize Conversions ajuste automatiquement les enchères afin de générer des leads et des conversions au coût le plus efficace, éliminant ainsi le besoin d'interventions manuelles dans la gestion des enchères programmatiques.

Pour **GMF**, Maximize Conversions a radicalement changé la donne. Grâce à cette fonctionnalité d'enchères avancée, **GMF a vu son volume de leads en 2024 augmenté de 82%**, démontrant ainsi l'efficacité de **Taboola** pour optimiser les performances sur l'ensemble du web.