

ING PIT STOP

STUDIU DE CAZ

CLIENT

ING Wholesale Banking este o companie internationala de servicii financiare, cu o gama larga de servicii de banking, asigurare si management prezente in 50 de tari.

BRIEF

O companie de servicii financiare are o responsabilitate de a fi intotdeauna transparenta si de a oferi informatii actuale si de interes pentru clientii sai. In acelasi timp, si o companie financiara are nevoie de vizibilitate, la fel ca alti clienti din alte zone de activitate. Asadar, ING Wholesale Banking ne-au rugat sa generam vizibilitate pentru companie pe piata romaneasca, dorind in acelasi timp sa creasca numarul de persoane inscrise in newsletterul ING.

PROIECT

Cei ce lucreaza in lumea financiara, clienti ai companiilor financiare sau persoane interesate de domeniu au nevoie de informatii relevante si actuale. Am ales sa cream o landing page care sa devina, eventual, o sursa de informatii pentru toti clientii potentiali ING interesati de evolutia pietei financiare europene – fiind in acelasi timp atenti la scopul de a spori baza de date.

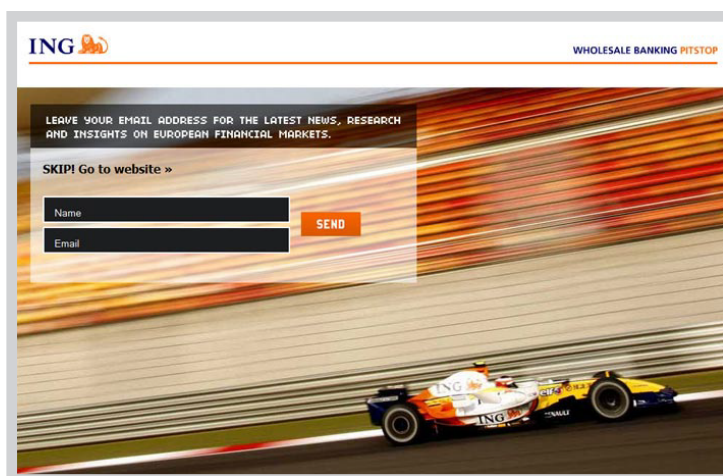
Pentru a identifica cea mai performanta solutie, am folosit testarea A/B. Am creat si implementat doua pagini aproape identice, cu exceptia a trei elemente de design care erau diferite prin forma, culoare, pozitie sau text. Am redirectat jumatate din trafic spre varianta A, iar cealalta jumatate spre varianta B a landing page-ului. Scopul acestei strategii de testing a fost sa identificam efectul pe care paginile respective il au asupra ratei de conversie, alegand astfel cea mai buna versiune si optimizand-o in continuare.

Pagina finala a inclus un formular care cuprindea campurile de nume si adresa e-mail, astfel inscriind utilizatorii intr-o baza de date ce urma sa fie trecuta printr-un proces de promovare a produselor ING. Pagina finala promova de asemenea serviciile ING Wholesale banking, prezentand stiri financiare, analize si studii de caz (www.ing-pitstop.ro; www.ingwholesalebanking.ro/pitstop), oferind in continuare calitate si continut relevant.

REZULTATE

In prima luna a campaniei de dupa perioada initiala de testare, rezultatele au fost urmatoarele:

- 33,031,508 vizualizari
- 491 utilizatori inregistrati
- 16,908 numar de click-uri
- 2.94 rata de conversie



Pentru a promova pagina, am folosit un mix de instrumente de marketing: campanii PPC, campanii in rețeaua de continut Google, bannere pe site-uri targetate.