

# Adconion Media Group – Etude de Cas

## Banque

### INFORMATIONS GENERALES

Une des plus importantes banque française et internationale souhaite générer des RDV dans ses agences physiques en France, afin de réaliser des ouvertures de comptes.

### CONTEXTE

L'annonceur lance une campagne comportant 6 acteurs majeurs du marché répondant à sa cible (réseaux et régies) : avec Adconion, la campagne est lancée sur le modèle CPM-A (campagne au CPM optimisée à la performance) incluant du retargeting et du ciblage comportemental.

Les internautes identifiés comme ayant pris un RDV en agence ne seront plus exposés à la campagne

### OBJECTIFS

Générer des RDV en agence afin de réaliser des ouvertures de comptes.

### INGREDIENTS

- Cible : Primo-accédants
- Ciblage : sites immobilier / Ciblage comportemental : intérêts immobilier/épargne
- Conversions comptabilisées en post clic et post view

### ETAPES SUIVANTES

Découvrez l'ensemble des solutions de ciblage d'audience d'Adconion et ce que nous pouvons vous apporter.

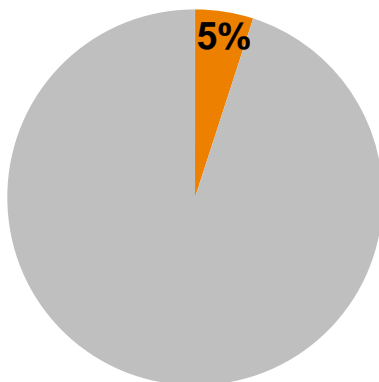
Demandez des informations supplémentaires auprès de notre équipe commerciale ou bien visitez notre site Internet.

### A PROPOS D'ADCONION

**Adconion Media Group est le plus important réseau d'audience international indépendant.** Adconion possède 16 bureaux dans 7 pays. Adconion fournit aux agences des produits sur mesure, de haute technologie, permettant une diffusion de contenu publicitaire dans plus de 100 pays. Demandez les résultats de nos performances clients et jugez par vous-même.

### RESULTATS

#### Impressions



#### RDV en Agence

