



**Immobiliare.it conferma la sua crescita costante grazie
alle campagne di display advertising di Criteo e alla
recente partnership per l'email retargeting**

Milano, 21 ottobre 2016 – Criteo (NASDAQ: CRTO), azienda tecnologica specializzata in performance marketing, è lieta di annunciare il successo della campagna di email retargeting per Immobiliare.it, il portale numero uno in Italia negli annunci immobiliari pubblicati da agenzie e privati per la vendita e l'affitto di case, appartamenti, uffici e negozi.

Immobiliare.it ha iniziato a collaborare con Criteo nel 2010 con campagne di display e prospect advertising su mobile e desktop che hanno permesso al portale di identificare, riconoscere e acquisire nuovi utenti attraverso dispositivi multipli grazie alla tecnologia Universal Match.

A seguito degli ottimi risultati raggiunti in termini di performance – crescita del traffico del 20% nell'ultimo anno, riduzione del costo di acquisizione del 25% e aumento delle lead del 50% anno su anno – Immobiliare.it si è affidata a Criteo anche per le soluzioni di email retargeting, per raggiungere obiettivi ancora più elevati e garantire un servizio ottimale agli utenti online in cerca di un immobile.

Immobiliare.it gestisce più di 950.000 annunci online ogni anno e aveva l'esigenza di aumentare il numero di utenti che visitano il proprio sito online, convertendoli in fruitori abbonati per i servizi premium. Lavorando a stretto contatto con gli account, i creativi e lo staff tecnico di Criteo sulla campagna email, Immobiliare.it è riuscita a presentare agli utenti annunci personalizzati su qualsiasi device e grazie a Criteo Dynamic Email ha ottenuto un incremento delle lead dell'80%, raggiungendo un numero sempre crescente di utenti, grazie a un network di oltre 16.000 editori per abbinare visitatori anonimi agli indirizzi e-mail.

La promozione delle visite al sito e la conversione di tali visite in registrazioni attraverso diversi dispositivi sono stati gli elementi chiave per il successo della campagna email.

Dall'attivazione della campagna Criteo Dynamic Email, Immobiliare.it ha ottenuto l'8.3% di conversioni incremental, un quarto dei clic della campagna email è avvenuto da un dispositivo diverso da quello da cui l'email è stata aperta originariamente e la metà dei clic totali della campagna è stato fatto su dispositivi mobili, 19% su Android, 13% su iOS e i restanti con altri sistemi operativi.

Alessio Cantoro, Online Marketing Manager di Immobiliare.it, ha dichiarato "Siamo davvero contenti degli ottimi risultati ottenuti grazie alla collaborazione con Criteo, che garantisce sempre performance eccellenti e una tecnologia all'avanguardia. L'ultima campagna ha superato le nostre aspettative. Grazie a Criteo Dynamic Email, infatti, abbiamo fornito un servizio eccezionale ai visitatori del nostro sito,

raggiungendoli attraverso diversi dispositivi con un messaggio personalizzato e generando conversioni a un costo-per-lead equivalente a quello del programma Criteo Display”.

Alberto Torre, Managing Director di Criteo Italia, ha commentato: “Siamo molto soddisfatti della partnership con Immobiliare.it, iniziata molti anni fa, che rappresenta per noi uno dei tanti casi di successo e riconferma ancora una volta la nostra forte posizione di leader nel performance marketing ottenuta grazie alla tecnologia e alla grande collaborazione tra i team di lavoro”.

###

A proposito di Criteo

Criteo realizza campagne personalizzate di performance marketing su scala globale. Misurando il ritorno sulle vendite post-clic, la società rende ROI trasparente e facile da calcolare. Criteo conta oltre 2.000 dipendenti in 31 uffici in America, Europa e Asia Orientale, e fornisce i propri servizi a oltre 12.000 inserzionisti in tutto il mondo, collaborando direttamente con più di 17.000 editori.

Per ulteriori informazioni, visitare i siti www.criteo.com – www.criteo.com/it

Contatti per la stampa

Raffaella Gerli – Ottavia Callegari

ROCK communications

Tel. 02 36693300 – 335 6417845

raffaella.gerli@rock-communications.it;

ottavia.callegari@rock-communications.it