



Case Study



MODA

El Corte Inglés alcança mais 154% de sessões com interação e um custo 69% mais baixo com Realize em comparação com Google Display, Social e Plataformas Nativas.

El Corte Inglés

"Realize ajudou-nos a encontrar o tráfego qualificado de que precisávamos a um custo que outros canais não conseguiam igualar. A qualidade do engagement melhorou significativamente; os utilizadores permaneceram mais tempo e exploraram mais. Em colaboração próxima com Taboola, alcançamos exatamente os resultados que procurávamos".

- El Corte Inglés Portugal

154%

Incremento de Engaged Sessions em 9 meses

49%

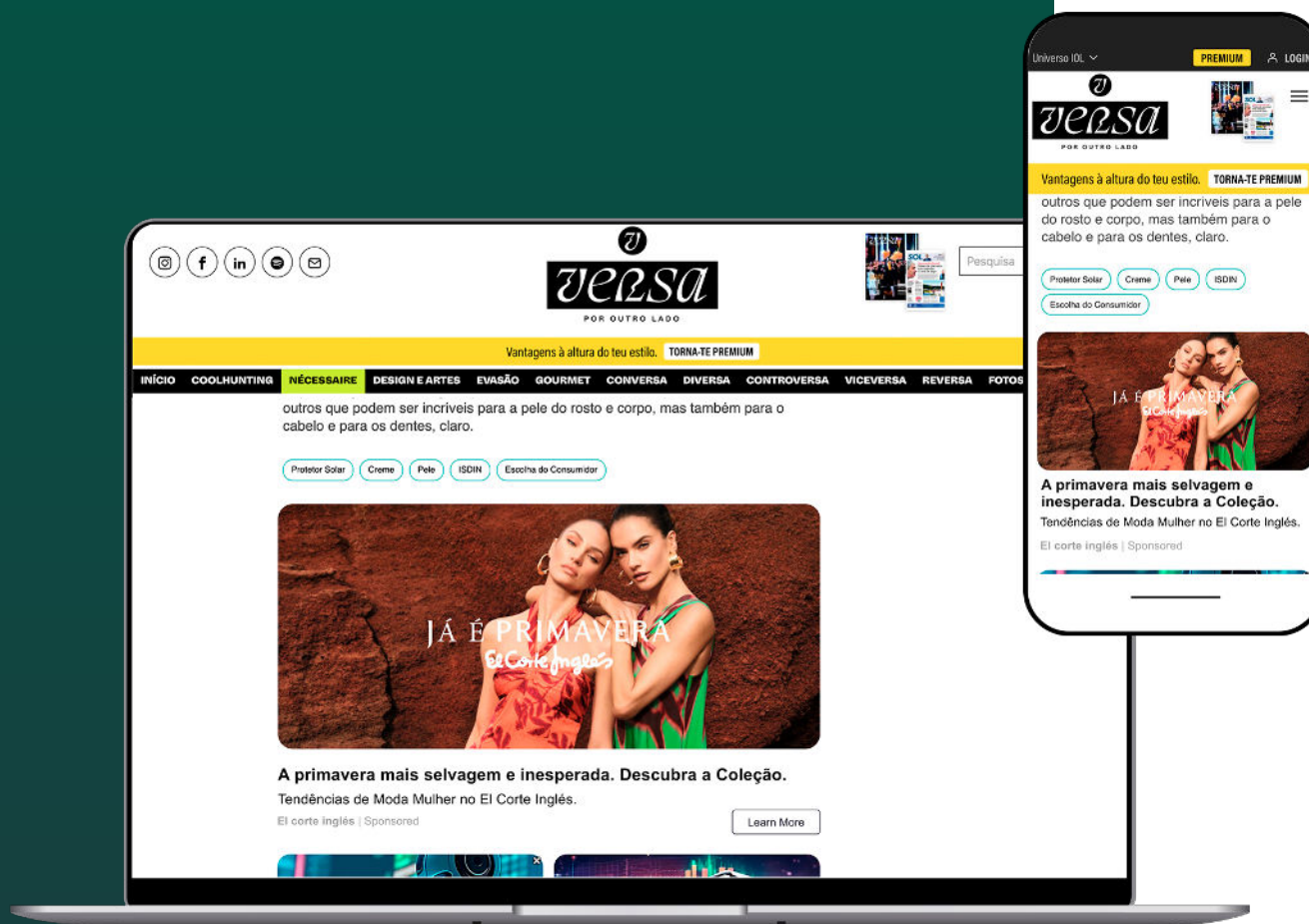
Mais Engagement do que Google Display, Social e outras Plataformas Nativas.

69%

Menor Custo Por Engaged Session do que Google Display, Social e outras Plataformas Nativas.



Case Study



EMPRESA

O **El Corte Inglés** é uma cadeia de grandes armazéns líder em Portugal, que oferece um dos sortidos mais amplos e diversos do mercado em moda, beleza, casa, tecnologia, gourmet, desporto, cultura e muito mais.

DESAFIO

O **El Corte Inglés** necessitava de atrair tráfego qualificado para o seu website a um custo menor, chegando a compradores interessados que Google Display e as redes sociais não estavam a captar de forma suficiente.

SOLUÇÃO

Utilizaram **Realize** para promover lançamentos de produtos e promoções sazonais, combinando a estratégia de oferta Maximize Conversions com anúncios de imagem e formato carrossel para chegar a compradores com alta intenção de compra na open web.

RESULTADOS

O **El Corte Inglés** aumentou as *engaged sessions* em 154% face ao ano anterior, alcançando custos 69% inferiores e um tempo de interação **49% superior** em comparação com os restantes canais.



Case Study

Introdução

O **El Corte Inglés** é um grupo de distribuição espanhol e líder europeu em grandes armazéns. A empresa atende a uma ampla gama de necessidades comerciais e de serviços, desde moda, beleza, casa, tecnologia, gourmet, desporto, cultura e muito mais. O seu modelo de negócio baseia-se na ética, na sustentabilidade e na responsabilidade para com os clientes, colaboradores e as comunidades onde opera.

O **El Corte Inglés Portugal** pretendia atrair mais tráfego qualificado para o seu website, mantendo os custos de aquisição sob controlo. Google Display e Social traziam volume, mas a equipa viu uma oportunidade para chegar a novas audiências e melhorar o compromisso para além do que esses canais oferecem.





Case Study

El Corte Inglés recorre à Realize para chegar a compradores para além de Google e Social

O **El Corte Inglés** executava campanhas em Google Display e Social para promover novas coleções e promoções sazonais. Embora os canais oferecessem um volume sólido, a equipa procurava complementá-los chegando a audiências adicionais de **alta intenção** noutros ambientes.

Recorreram à [Realize](#), a plataforma de publicidade de performance impulsionada por IA da Taboola, para levar tráfego qualificado ao seu website. Para medir o desempenho e otimizar a entrega, implementaram o [Taboola Pixel](#), um código de seguimento que captura as ações dos utilizadores e envia esses dados para a plataforma.

Com o Pixel ativo, implementaram o [Maximize Conversions](#), uma estratégia de lance automatizada que utiliza dados de conversão e sinais de comportamento para ajustar em tempo real, entregando o maior número possível de conversões dentro do orçamento. Para o **El Corte Inglés**, isto significou otimizar as sessões com interação e eventos de compra entre as suas categorias de produto.



Case Study

Anúncios de imagem e carrossel impulsionam o engagement nos lançamentos de campanhas



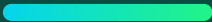
O **El Corte Inglés** realizou campanhas utilizando uma combinação de [image ads](#) e [carousel ads](#). Os anúncios de imagem combinavam elementos visuais do produto com títulos para captar a atenção em espaços de publishers premium. Os anúncios de carrossel permitiam aos utilizadores deslizar entre múltiplos produtos ou mensagens dentro de um único anúncio, o que se adequava de forma natural a um retalhista que promove novas coleções de moda, casa e tecnologia.

Cada anúncio incluía um botão de CTA, deixando claro o passo seguinte e simplificando o processo de decisão. A combinação de formatos ajudou o **El Corte Inglés** a mostrar a sua gama de produtos, ao mesmo tempo que direcionava os utilizadores diretamente para as páginas de produto.



Case Study

Realize oferece custos mais baixos e maior **compromisso**



Entre janeiro e outubro de 2025, o **El Corte Inglés** aumentou as sessões com interação em **154% face ao ano anterior**. A **Realize** proporcionou um **custo 69% inferior na aquisição de tráfego qualificado e 49% mais tempo no site** do que a média de Google Display, Social e outras Plataformas de Native.

Estes resultados reforçaram o papel da **Realize** no mix de meios do **El Corte Inglés**, assegurando um volume consistente de sessões, atraindo mais tráfego relevante e melhorando a qualidade das visitas através de um maior tempo de permanência no site.

Trabalhando em estreita colaboração com a equipa de gestão de contas da **Taboola**, o **El Corte Inglés** planeia ampliar a sua atividade na plataforma Realize, testando formatos de display e integrando segmentos de audiência preditivos.