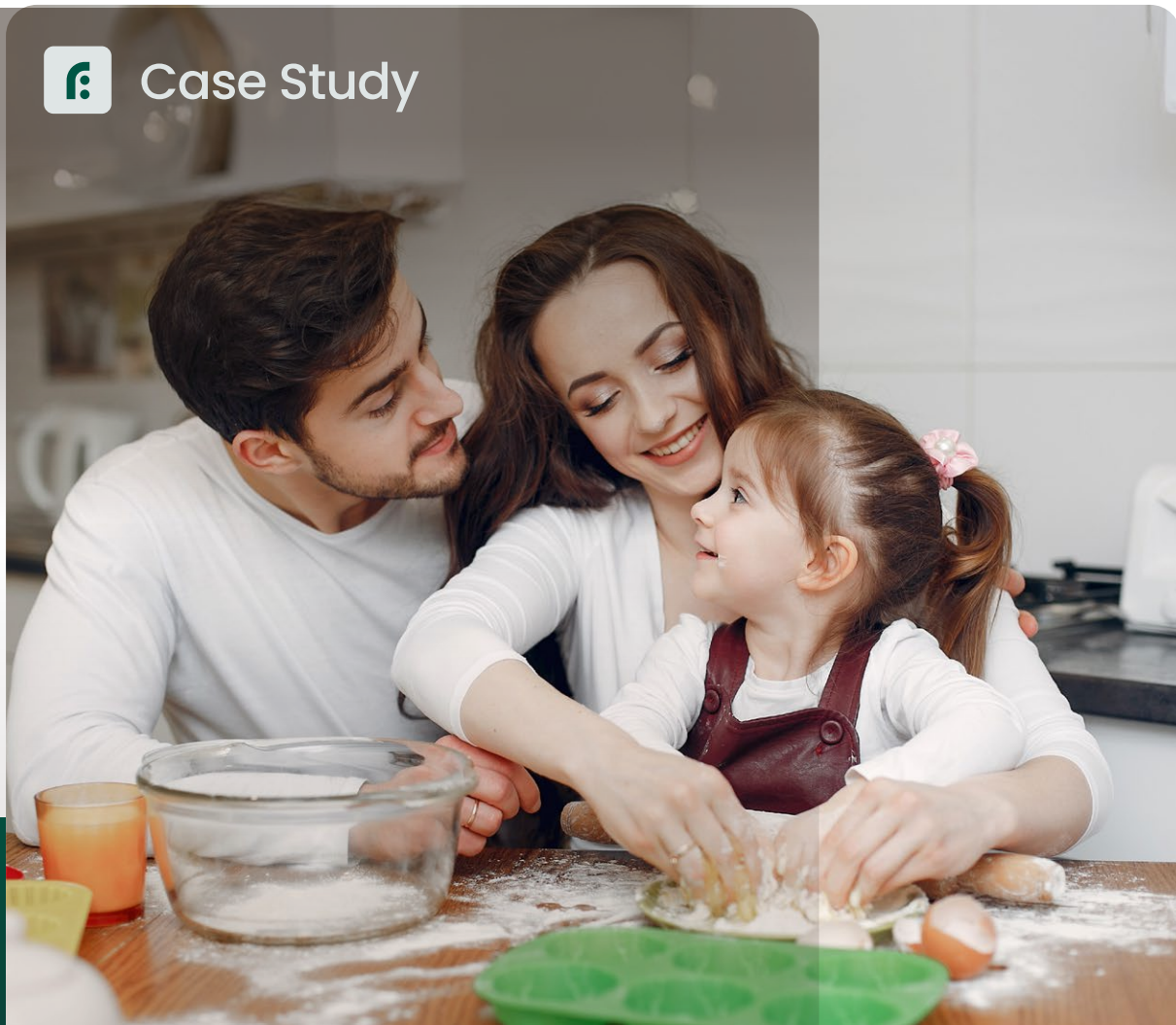




Case Study



ARTÍCULOS PARA EL HOGAR

Verisure Chile **Triplica** Leads
y Reduce el CPL en un 69%
con Realize



“Trabajar junto a Realize ha sido un punto de inflexión para nuestras campañas. La visión estratégica, la experiencia técnica y el apoyo constante del equipo de Taboola nos ayudó optimizando audiencias correctas para ganar mayor autonomía para la estrategia de Native. En tan solo cinco meses no solo hemos reducido el CPL, triplicado nuestro volumen de leads y mejorado nuestra tasa lead-to-booking, sino que también hemos podido mantener y escalar gracias a esta estrecha colaboración.”

– **Sebastián Arévalo**, Coordinador de Medios Digitales,
Verisure Chile

69%

Reducción en costo
por lead (CPL) en
cinco meses

2X

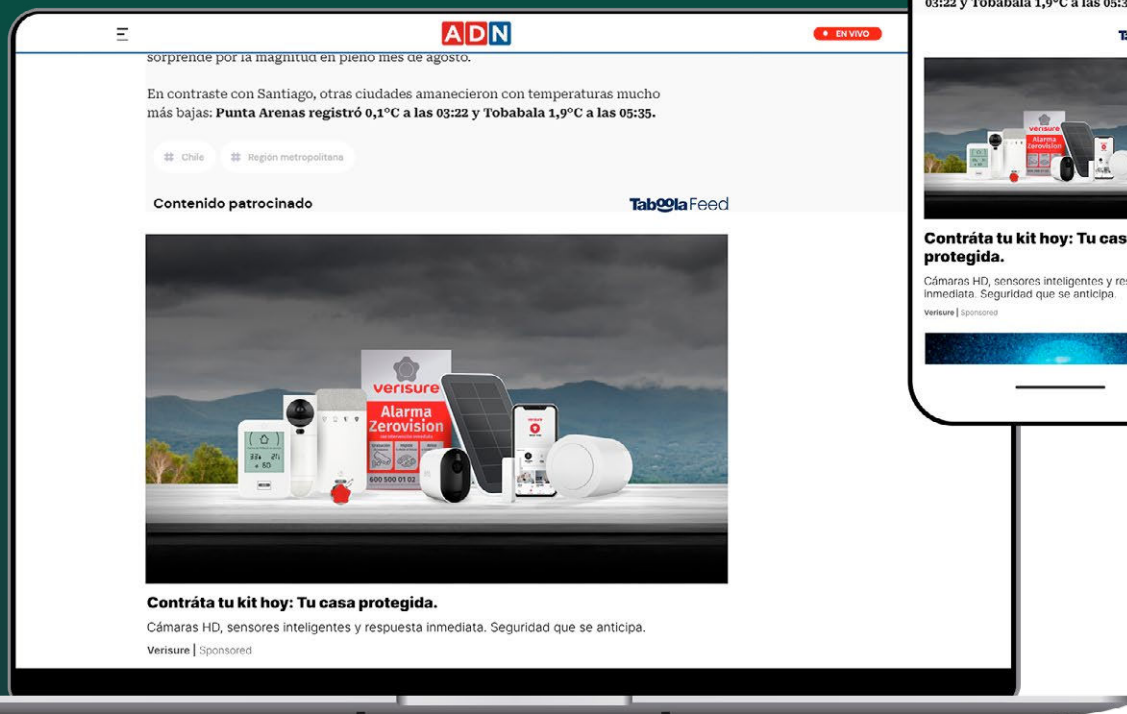
Incremento en
la tasa Lead-to-
Booking (L2B)

3X

Incremento en el
volumen de leads
en cinco meses



Case Study



COMPAÑÍA

Verisure Chile ofrece sistemas de alarma conectados y personalizados con monitoreo 24/7, protegiendo hogares y negocios como parte del Grupo **Verisure** a nivel global.

RETO

Verisure Chile necesitaba reducir los costos de adquisición en canales nativos al mismo tiempo que aumentaba sus tasas de lead-to-booking.

SOLUCIÓN

Usaron **Realize** para ejecutar campañas nativas y de display optimizadas con IA, combinando pujas de “maximize conversions”, estrategias de display de mid-funnel y creatividades generadas por IA.

RESULTADOS

En cinco meses, **Verisure Chile** redujo su CPL en un 69%, triplicó el volumen de leads y duplicó su tasa de lead-to-booking.



Case Study

Introducción

Verisure Chile forma parte del **Grupo Verisure**, líder mundial en sistemas de alarma conectadas para hogares y negocios en Europa y América Latina. Reconocida por su servicio de monitoreo 24/7 y sus kits de seguridad totalmente personalizados, la compañía protege a más de cinco millones de clientes en todo el mundo. Cada solución se adapta a los riesgos específicos de la propiedad, su ubicación y características, garantizando la más alta calidad tanto en producto como en servicio.

A inicios de 2025, **Verisure Chile** se propuso generar **leads más calificados a un menor costo**, con un enfoque especial en mejorar su tasa lead-to-booking (L2B), la cual definen como el porcentaje de leads que solicitan una cotización y concretan la reserva de una visita a domicilio.





Case Study

Verisure Chile Recurre a Realize para Reducir Costos y Escalar Leads de Alta Intención

Verisure Chile buscaba superar el rendimiento de sus canales nativos y de performance existentes. La empresa ya trabajaba con varios socios de publicidad *nativa*, pero la prioridad era fortalecer el control y la sofisticación dentro de su estrategia *nativa*.

Para lograrlo, **Verisure Chile** se asoció con **Realize**, la plataforma de publicidad de performance impulsada por IA de **Taboola**, que ayuda a las marcas a alcanzar audiencias con alta intención y a generar resultados medibles en *nativo*, *display* y video. La campaña se lanzó con **Maximize Conversions**, la estrategia de puja automatizada de Realize que utiliza datos de conversión y señales de comportamiento de los usuarios provenientes del **Taboola Pixel** (un código de seguimiento instalado en el sitio del anunciante) para ajustar las pujas en tiempo real y entregar el mayor número posible de conversiones dentro del presupuesto.

Las creatividades fueron diseñadas reflejando la propuesta de valor de **Verisure** mostrando el kit completo de alarma conectada de **Verisure**, que incluye cámaras, sensores, el dispositivo disuasorio Zerovision y herramientas de monitoreo 24/7. Los clics dirigían a una landing page interactiva en forma de cuestionario guiado. En menos de un minuto, los visitantes podían indicar si la alarma era para un hogar o negocio, responder algunas preguntas rápidas sobre su propiedad y recibir una cotización personalizada.

Este formato mantuvo a los usuarios enganchados, **precalificó los leads para el equipo de telemarketing de Verisure** y facilitó el inicio del proceso de compra.



Case Study

Creatividad Impulsada por IA y Nuevos Formatos **Amplían el Alcance y** Mejoran la Eficiencia

Para aumentar la variedad y mantener un alto rendimiento creativo, el equipo utilizó **Abby**, la herramienta integrada de IA generativa de **Realize**. **Abby** produce y prueba copys, titulares y recursos visuales basados en datos de rendimiento y mejores prácticas de la plataforma, lo que brinda a los anunciantes múltiples variaciones optimizadas sin los cuellos de botella de la producción manual. Los anuncios se publicaron en varios formatos, incluyendo **Native ads** con descripciones y calls-to-action (CTA) claros.

A mitad de campaña, **Verisure Chile** lanzó su nuevo kit PreSense y añadió una línea dedicada de display como estrategia de mid-funnel para atraer tráfico más cualificado con fines de retargeting. En ese momento, incorporaron **Motion ads** a su set creativo: piezas cortas en bucle que añaden movimiento a los anuncios nativos sin requerir sonido. También utilizaron **anuncios display** de Realize, que son formatos tipo banner tradicionales servidos en la red premium de publishers de Taboola, para captar usuarios interesados con el objetivo de futuros esfuerzos de retargeting.

Gracias a los buenos resultados obtenidos en las primeras fases, el equipo de **Verisure Chile** decidió aumentar de manera paulatina un 20% la inversión en **Realize**, concentrándose en potenciar esta plataforma dentro del media mix. Este ajuste responde al desempeño positivo observado y se ha ido aplicando gradualmente, como parte de la estrategia de optimización y reasignación de recursos.



Case Study

Verisure Chile Reduce el CPL en un 69% y Triplica el Volumen de Leads en Cinco Meses

En tan solo cinco meses, **Verisure Chile** redujo su CPL en un 69% con **Realize**, triplicó su volumen de *leads* y duplicó su tasa de conversión *lead-to-booking*. La campaña también generó una caída del 69% en el CPA, desbloqueando una eficiencia de costos significativa sin sacrificar la calidad de las conversiones.

Junio marcó un hito clave: Realize superó en un 30% a otros afiliados de suministro nativo fuera de **Taboola**, reforzando su posición como el canal más sólido tanto en escala como en eficiencia. Con volúmenes y costos avanzando en la dirección correcta, el equipo espera seguir escalando *leads* mientras continúa reduciendo los costos de adquisición.

Verisure Chile atribuye sus resultados no solo a las capacidades de Realize, sino también a la alianza estratégica con el equipo de **Taboola**. La experiencia de su account manager, sus recomendaciones proactivas y optimizaciones prácticas aseguraron que la plataforma estuviera alineada con los objetivos de negocio desde el primer día.

A lo largo de seis meses, esta colaboración permitió mejoras continuas: desde la optimización de configuraciones y segmentaciones de campaña, ajustes en *targeting* y pujas para mayor eficiencia, hasta la reasignación de presupuestos hacia las audiencias y formatos de mejor desempeño, además de la introducción de cambios creativos que impulsaron las tasas de conversión. Al dar un seguimiento cercano a KPIs como *lead-to-booking* y CPL, el equipo pudo reaccionar rápidamente a los cambios del mercado, manteniendo un rendimiento muy por encima de los niveles anteriores.