



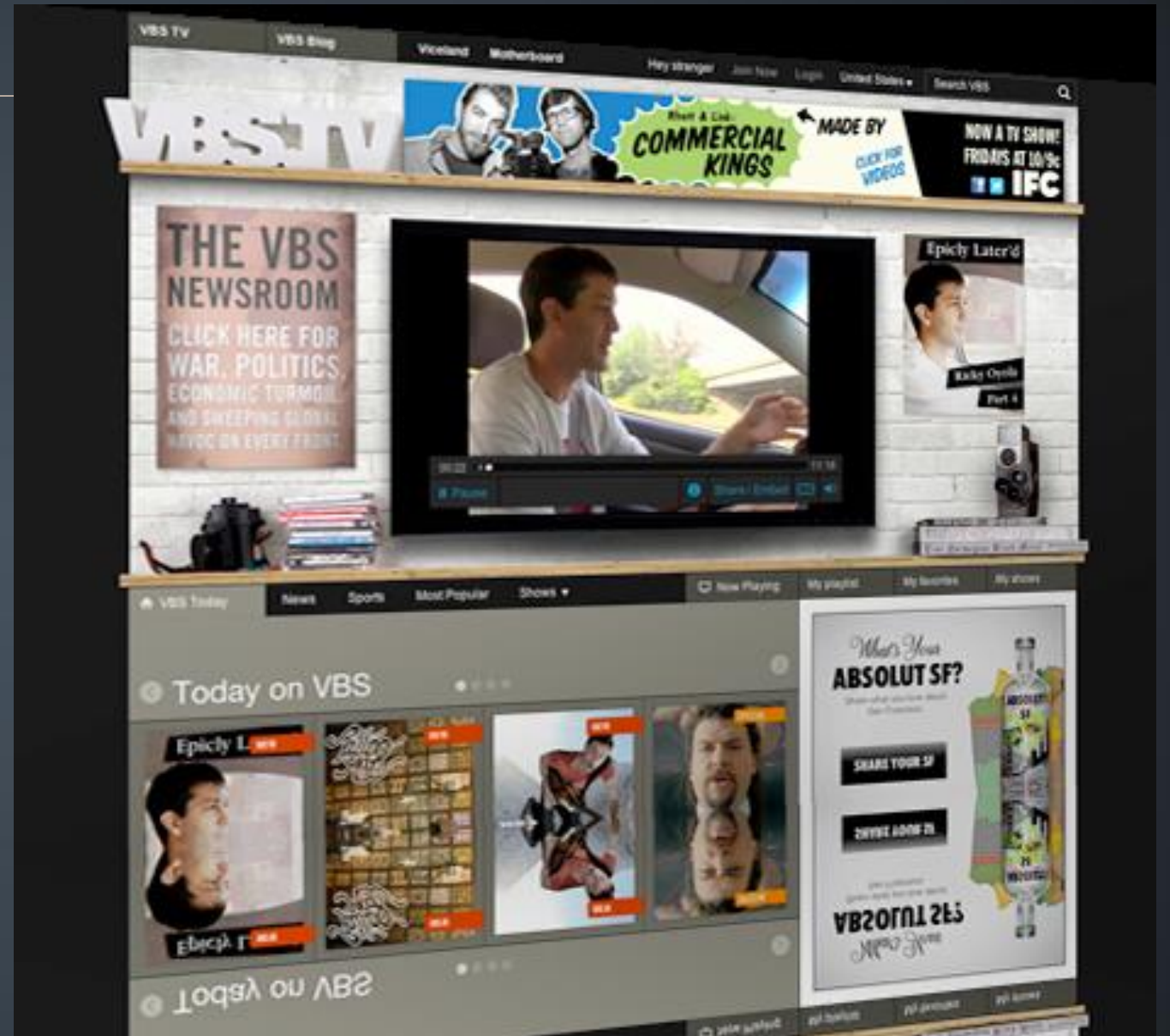
Caso de sucesso:

VICE



VICE E OYOYALA: IMPULSIONANDO CULTURA E MÍDIA

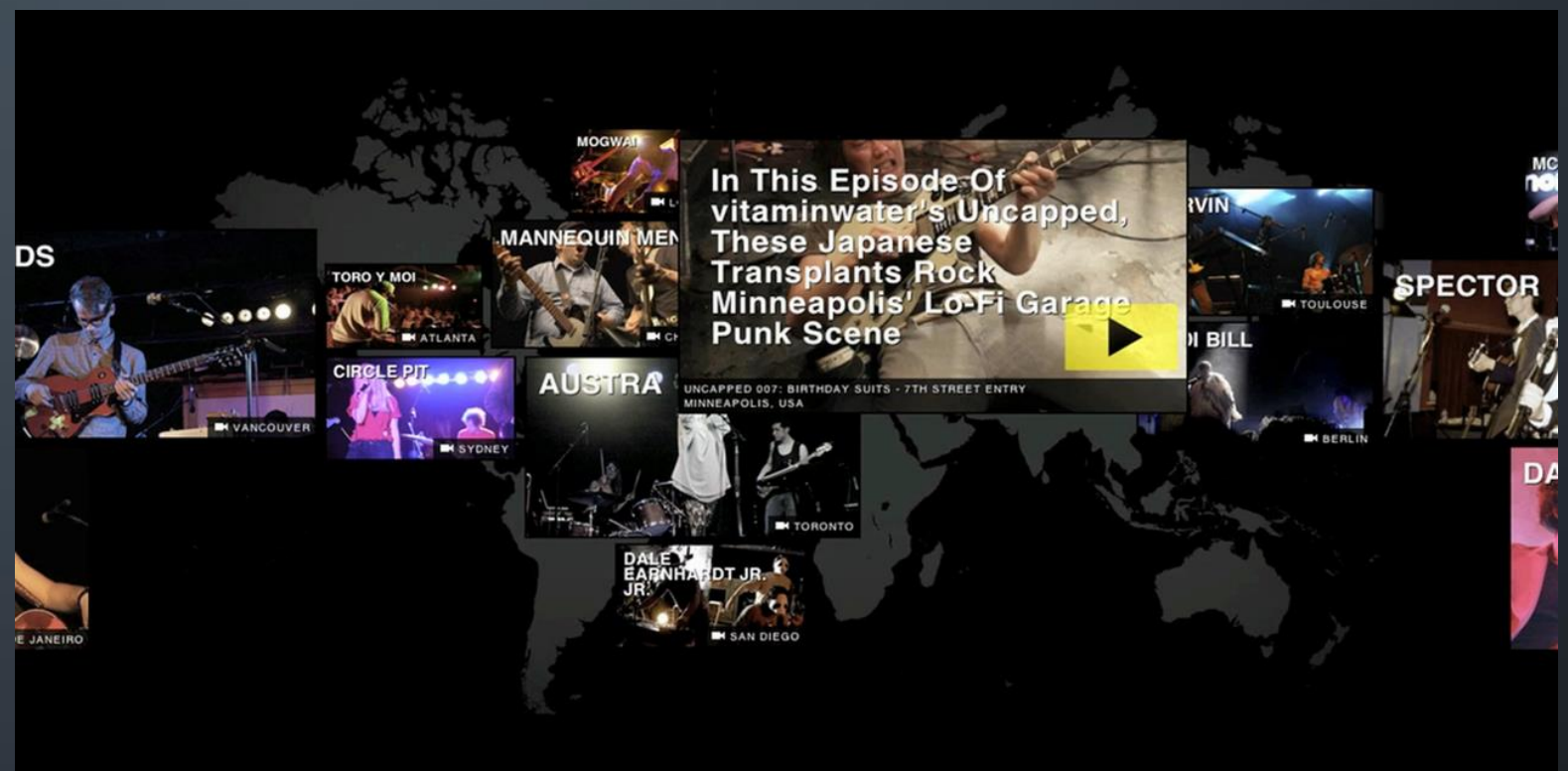
VISÃO GERAL DA EMPRESA: A VICE começou como uma revista de cultura independente e gratuita em Montreal, no ano de 1994. Hoje, a empresa tem crescido como um canal de mídia online, transmitindo notícias, política, arte e cultura pop para as novas gerações, com uma paixão clara por vídeos online.



O DESAFIO

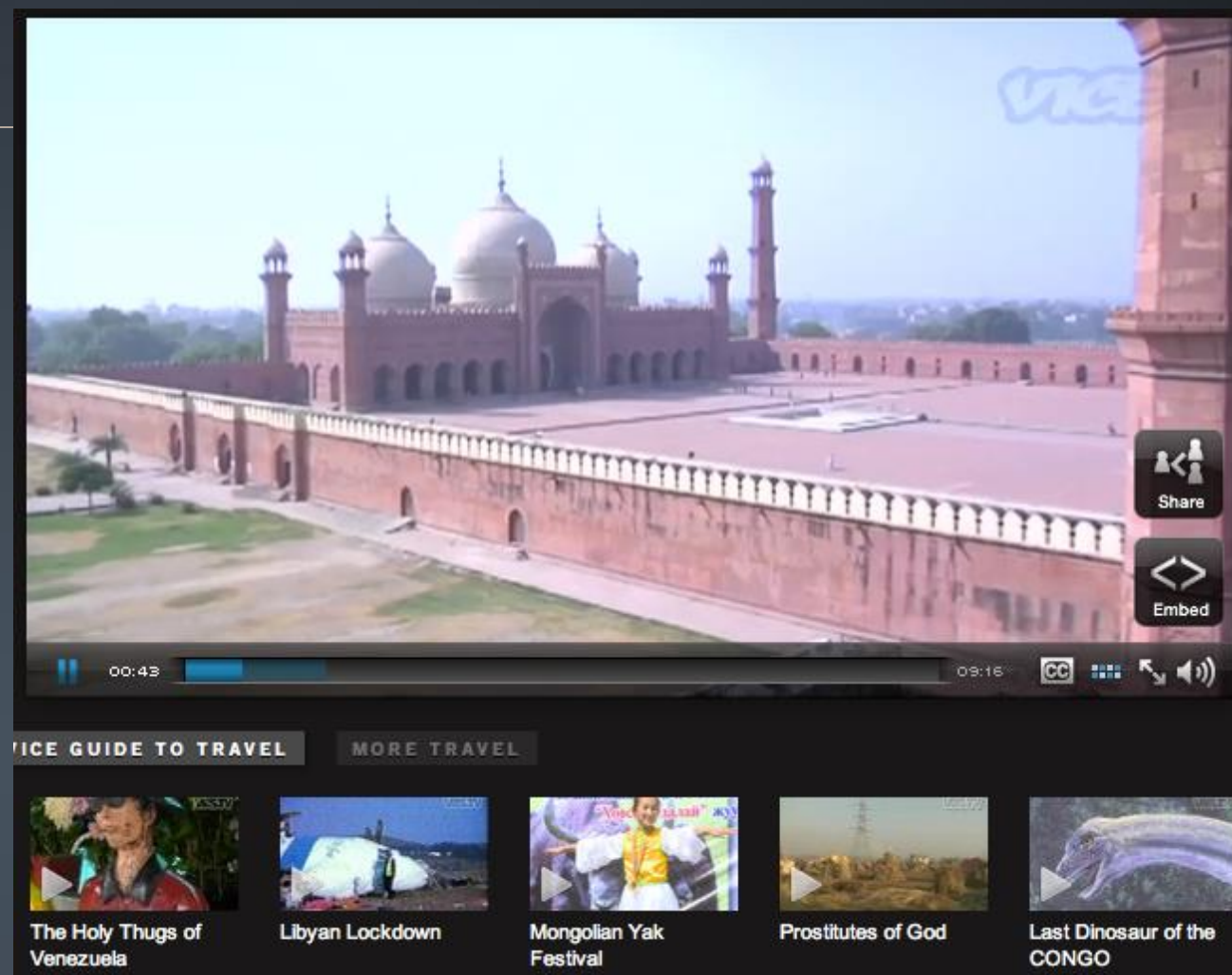
Com vídeos no centro de sua estratégia de conteúdo, a VICE precisava de um parceiro na área que pudesse conectá-los com os espectadores e sistemas por todo o mundo.

Eles queriam que a marca crescesse, alavancar os níveis de envolvimento e gerar mais receita através da transmissão de vídeos.



SOLUÇÕES

- A Ooyala ajuda a VICE a entregar vídeo na melhor qualidade para smartphones, tablets e smart TVs, assim como laptops e desktops. Agora a VICE promove seu conteúdo através de todas as plataformas.
- Os relatórios analíticos da Ooyala auxiliam a VICE a achar a duração ideal de um vídeo para as melhores taxas de conclusão de visualização.
- As ferramentas de compartilhamento nas redes sociais são integradas ao player da Ooyala, a fim de aumentar a visibilidade e a descoberta orgânica do conteúdo da VICE.



"Os relatórios em tempo real da Ooyala são superimportantes para nós, de uma perspectiva de conteúdo e também de propaganda. Se nós sabemos que um certo tipo de vídeo está se saindo bem, então podemos direcionar nossos anúncios para esse lado." - John McKinney, Gerente de Interatividade da VICE.



IMPACTO

- As ferramentas de vídeo da Ooyala video tools ajudaram a VICE a evoluir de uma revista independente a um canal midiático movido por anúncios e que gera \$100 milhões de receita anual.
- Os dados estatísticos principais agora são entregues em tempo relatórios líderes de Mercado da Ooyala.
- A integração fácil com diversas parcerias de anunciantes melhorou a monetização através de vídeos da VICE.
- A visualização cresceu para um número de 34 países - e contando.

