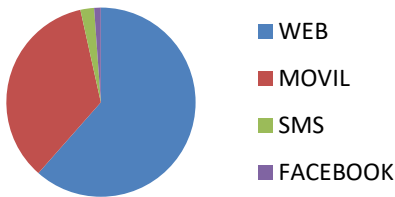
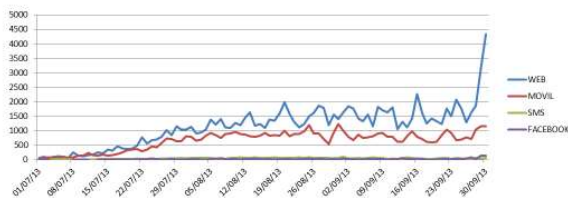


¿Cómo incrementar las ventas e incentivar la rotación?



Promociones multi-canal

Promoción TriNa
Participación por día y por canal del 1 julio al 30 septiembre



Trina tenía un plan global OnTrade Horeca, para ello decidieron hacer una campaña para incentivar las ventas e incrementar la rotación. El reto era conseguir información sobre los clientes, generar una base de datos con una serie de datos como la edad, día y hora de compra (conociendo así lugares y momentos de mayor consumo), emails, teléfonos, etc. Usando las capacidades multicanal de marketing de Viachannel y su plataforma de Software DragandGlue se consiguieron resultados increíbles. Durante el verano de 2012 en un plazo de 3 meses (1 julio – 30 septiembre) **se usaron promociones on-botella. Se imprimieron códigos únicos en el reverso de las etiquetas con los cuales los clientes podían participar en un sorteo de premios a través de una página multicanal y un formulario de participación. La página web era accesible desde ordenadores, móviles y Facebook. Además, existía la posibilidad de participar a través de SMS. Hubo más de 208.000 participaciones y se consiguieron datos de más de 26.000 clientes.**

- ✓ **Facilidad de rellenar el formulario;** Capacidad del consumidor de rellenar el formulario desde cualquier canal en cualquier momento y lugar
- ✓ **Altos niveles de participación:** Hubo una media de 2264 participaciones por día.
- ✓ **Mejora ventas y rotación:** Estas campañas siempre ayudan a incrementar las ventas e incentivar la rotación.
- ✓ **Proceso repetible:** Campañas como esta on-botella se pueden repetir cada cierto tiempo y ver cómo evolucionan las ventas y rotación del producto.

Los clientes de hoy en día no están solo comprando de manera diferente, sino que lo hacen a través de una multitud de canales online y offline. Para muchos fabricantes conseguir la atención de sus clientes se está convirtiendo en un reto cada vez. La tarea es complicada en el aspecto de entregar una campaña de marketing accesible desde todos los medios digitales (ordenador, móvil, Tablet, etc.). Además de la necesidad de ser integrado de manera simultánea a través de los canales clave de marketing incluyendo: canales broadcast, medios de comunicación impresos, anuncios, redes sociales, email, SMS, etc. **Esta posibilidad de una campaña unificada a través de todos los medios de comunicación junto a la capacidad de interactuar por medio de todos los dispositivos y tamaños de pantalla es sin duda un boleto ganador** cuando lo combinamos con acciones de promoción tradicionales como entregas de premios.



Gestión del concurso

Creación y gestión de un concurso totalmente acorde con la ley que emociona y compromete a los consumidores.

Plataforma multicanal

Con nuestra plataforma multicanal DragandGlue es posible crear una web y un formulario accesible desde todos los medios digitales.

Bases de datos

Creación de una base de datos con información como: edad, email, lugar de compra, etc. Con esto el

Conoce más sobre nuestra capacidad de crear campañas promocionales multicanales.