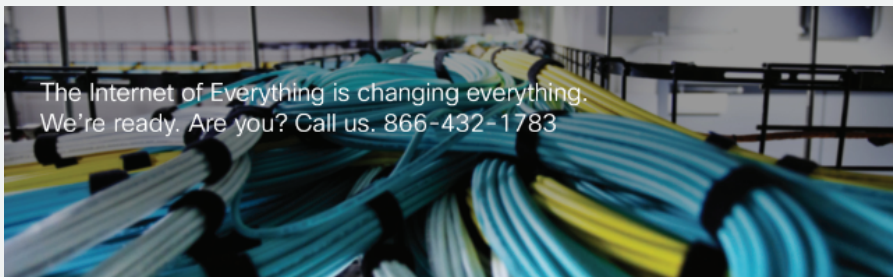




Cisco

1.022.212 seguidores

Seguir



The Internet of Everything is changing everything.
We're ready. Are you? Call us. 866-432-1783

Cisco Systems es líder mundial en TI y ofrece ayuda a las empresas para conocer y aprovechar las oportunidades del mañana, demostrando las posibilidades disponibles a partir de la tecnología y la conexión.

Fundada en 1984 por Len Bosack y Sandy Lerner, Cisco es hoy una empresa que opera a nivel global y desempeña como actividad principal la fabricación y comercialización de dispositivos de telecomunicaciones, además del mantenimiento y consultoría de este equipamiento.

CASO DE
ÉXITO

CASO DE ÉXITO

DESAFÍO

Cisco desarrolló **una campaña denominada "Internet de Todo: Los Últimos"**. Se trata de una acción revolucionaria con un gran mensaje: lograr conectar a las personas, procesos, datos y cosas, donde se revalorizará la red y definirá la tecnología del mañana.

Dentro de esta tendencia, **uno de los objetivos principales es la creación de ciudades conectadas, optimizando al máximo el tiempo y evitando diferentes inconvenientes de la rutina diaria**. Se trata de una interrelación de elementos que posibilitarán nuevas oportunidades y experiencias para personas y organizaciones.

Cisco eligió LinkedIn como un canal de diferenciación para dar a conocer esta tendencia, y posicionar en el mercado el concepto Internet de Todo y el rol de Cisco como compañía líder en tecnologías de la información, buscando llegar a una audiencia objetiva no familiarizada con la marca, en un ambiente propicio para difundir el mensaje, e invitar a los usuarios a interiorizarse acerca de las infinitas posibilidades que nos esperan en el futuro, y para las que Cisco está trabajando para ofrecer soluciones de construcción hoy.

Para impactar a los usuarios, se seleccionaron dos aristas de la tendencia "Internet de Todo" que afectan la vida cotidiana de todas las personas, **buscando explicar con situaciones concretas de qué se trata esta iniciativa, y enfatizando el nombre de la marca como referente en la temática**.



DESAFÍO

- 1 Uno de los anuncios **se basó en la problemática del tránsito**, en donde Cisco explicaba que gracias a la conexión de los elementos que interceden en la carretera con el auto y la ciudad, se podrían evitar embotellamientos y otros inconvenientes.
- 2 Otro de los anuncios **hizo alusión al conflicto de las filas a la hora de comprar**, centrándose en la relación con el usuario, el producto y la tienda; en este caso la conexión posibilitará al cliente pagar mientras selecciona el producto, evitando así las extensas filas en las cajas registradoras.



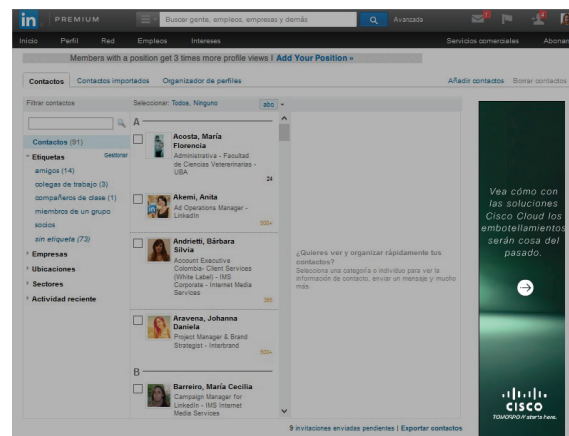
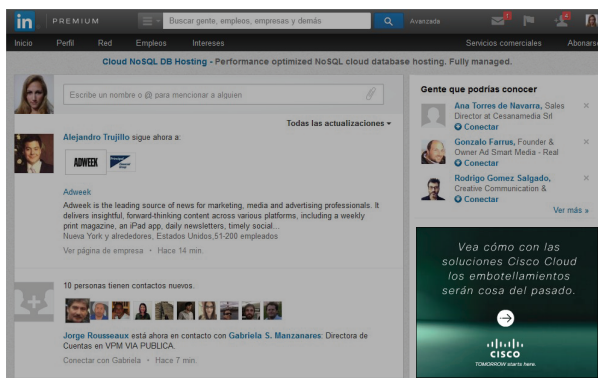
SOLUCIÓN

Cisco comunicó su campaña en LinkedIn desde febrero hasta abril de 2015 a través de **Standard Display Ads**.

Implementaron creatividades con dos mensajes específicos: uno sobre la posibilidad de evitar embotellamientos, y otro sobre terminar con las filas a la hora de pagar.

Haciendo click en el anuncio, el usuario era dirigido al sitio de Cisco, precisamente a la sección explicativa de la tendencia "Internet de Todo", con el objetivo de que el usuario pueda tener mayor información al respecto.

Para llegar a la audiencia objetiva, se estableció una segmentación estratégica que incluyó, primero Manager+, y luego Senior Level+ (Seniors, Managers, Director, VPs, CEOs, Owners).



Standard Display Ads

RESULTADOS

3.815.608
IMPRESIONES

4.472
CLICKS

290.610
USUARIOS IMPACTADOS



CLAVES DE ÉXITO



#01

Correcta segmentación de la audiencia: Aplicando los filtros adecuados, pudieron encontrar el target que buscaban gracias a las posibilidades que brinda la plataforma.



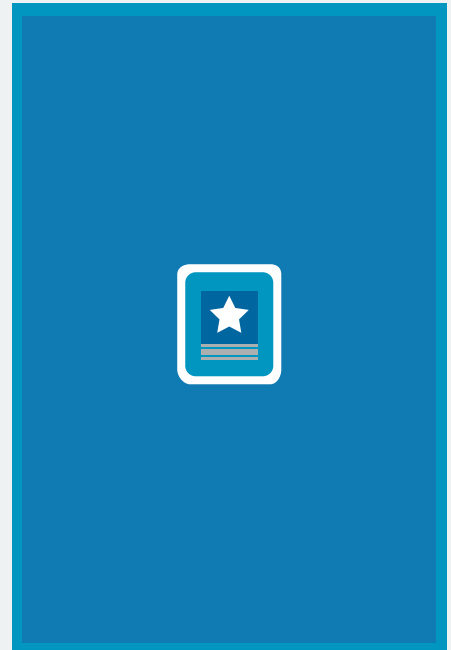
#02

Utilización de Standard Display Ads: la utilización de este formato para comunicar la campaña, generó un incremento del share-of-voice de la marca dentro de LinkedIn.



#03

Contenido Relevante: Es necesario tener una clara estrategia de contenido, el target simplemente no reaccionará si no es relevante para su perfil y psicografía.



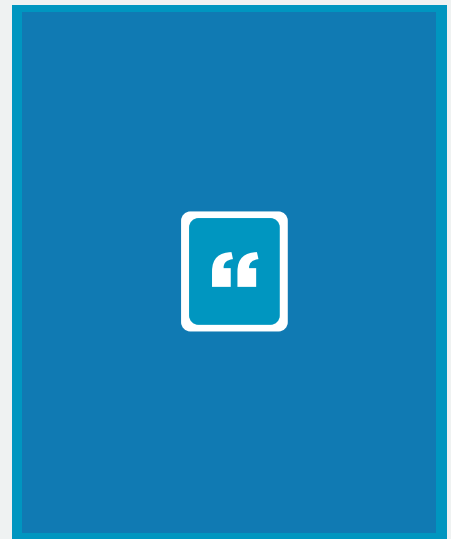
TESTIMONIOS



Josue Hinojosa

Director de Marketing
Cisco México

“Desde Cisco elegimos LinkedIn para dar a conocer la tendencia de ‘Internet de Todo’ principalmente por las opciones de segmentación posibles dentro de una audiencia 100% profesional. De esta manera, abarcamos al público que buscábamos, y ubicamos a la compañía como impulsora de la tecnología del mañana, llegando a los usuarios con un formato práctico con contenido de valor, que los impactó al tiempo que los invitó a conocer más sobre las posibilidades del mundo conectado del futuro y que hoy se está construyendo.”



Esríbenos para saber más acerca de las posibilidades que LinkedIn ofrece para tu negocio.



LinkedIn's Exclusive Ad Sales Partner In LatAm

www.imscorporate.com | linkedin@imscorporate.com | @IMSCorp