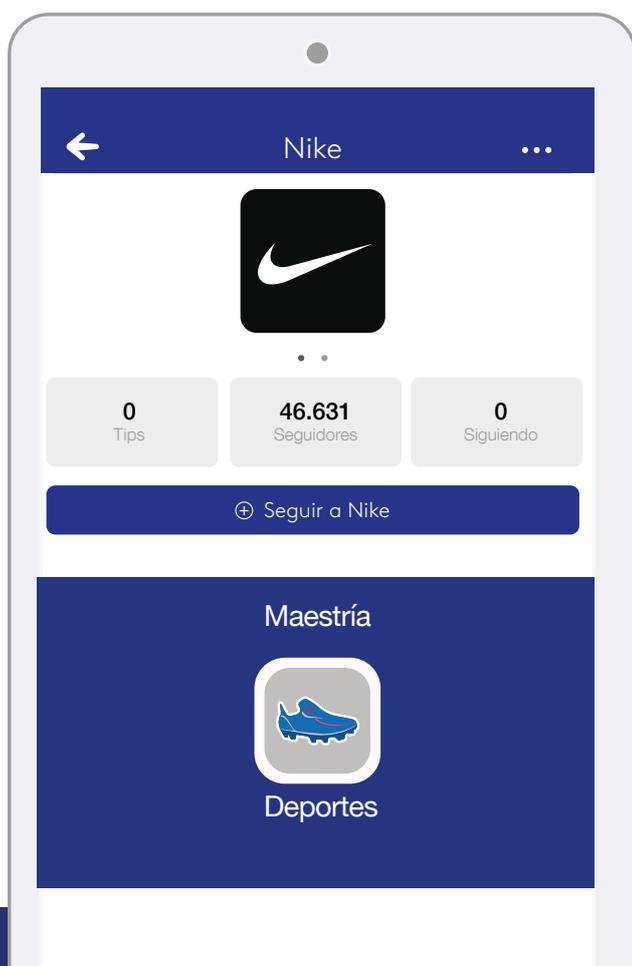


CASO DE ÉXITO

Nike

Nike es una empresa multinacional estadounidense que se dedica al diseño, desarrollo, fabricación y comercialización de artículos deportivos: calzado, ropa, equipos y accesorios entre otros.

Es uno de los mayores proveedores de calzado y prendas deportivas, cuya misión es brindar innovación e inspiración a todos los atletas del mundo.



DESAFÍO

Nike utilizó Foursquare y Swarm para **comunicar dos campañas en México**, que tenían los siguientes desafíos:

Promocionar la campaña "Nike Run Clans"



Que consistió en elegir un clan, entre los cuales se encuentran: Bosque De Chapultepec, Iztapalapa, Condesa, Coyoacán, Coapa, Satélite, Lindavista, Churubusco, Del Valle, Tlalpan y UNAM y ayudarlo a través de Nike+ a sumar kilómetros y ser el ganador.

La campaña **Nike Run Clans** se lanzó con motivo de la carrera "We Run México", con el objetivo de prepararlos para la misma, fomentando el entrenamiento e incentivándolos a ser mejores corredores que sus oponentes.

Difundir los tenis Zoom Structure



El nuevo modelo de tenis que lanzó Nike, para hombres y mujeres, que se caracteriza por poseer una tecnología de amortiguación NIKE ZOOM AIR de alta respuesta, proporcionando un despegue rápido.

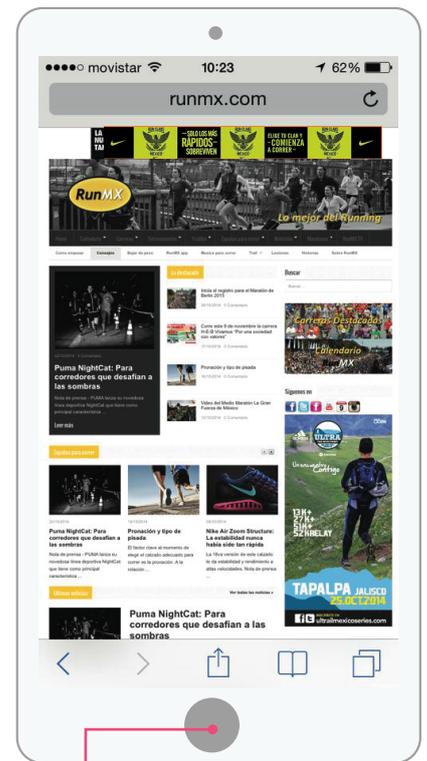
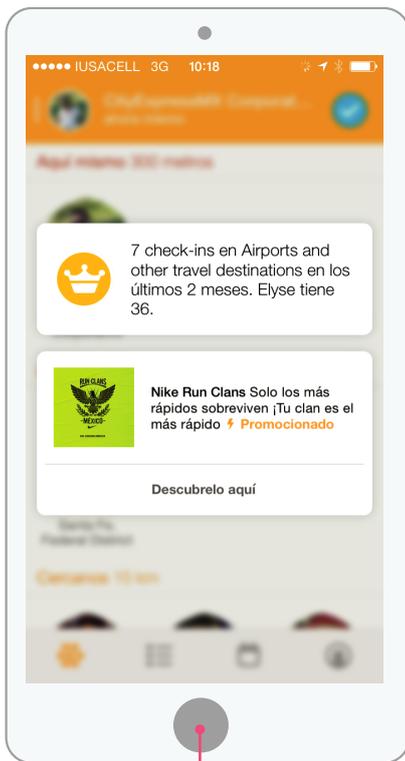
El objetivo fundamental de la compañía era promocionar las campañas en un medio innovador, en línea con su misión.



SOLUCIÓN

Para promocionar la campaña Nike Run Clans y el lanzamiento de los tenis Zoom Structure utilizaron los siguientes formatos que ofrecen Foursquare y Swarm:

NIKE RUN CLANS



1

PLACE BASED ADS (PBA)

En el caso de la campaña Nike Run Clans la misma se corrió en las siguientes categorías:

- Aire Libre ✓
- Recreación ✓

El **call-to-action** utilizado llevaba a una landing con más información y detalles respecto de las mismas.

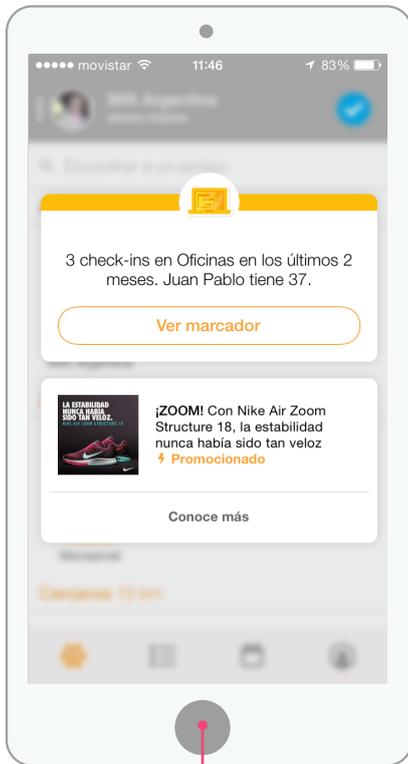
2

FOURSQUARE AUDIENCE NETWORK (FAN)

Se utilizó para impactar a los usuarios de Foursquare y Swarm en la Web. Se llegó con los anuncios a los siguientes grupos:

- Viajeros de Negocios ✓
- Fans del deporte ✓
- Súper compradores ✓
- Profesionales ✓

TENIS ZOOM STRUCTURE



1

PLACE BASED ADS (PBA)

Con respecto a la campaña de lanzamiento de los Tenis Zoom Structure la campaña se orientó a 5 categorías puntuales:

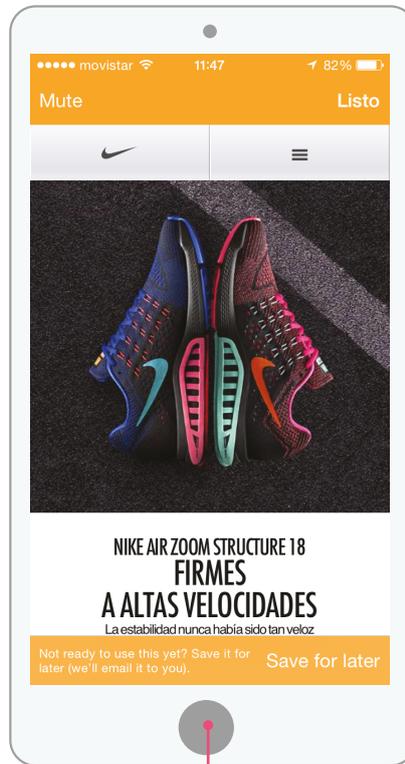
Viajes ✓

Compras y Servicios ✓

Transportes ✓

Arte y Entretenimiento ✓

Profesionales ✓



2

FOURSQUARE AUDIENCE NETWORK (FAN)

Se utilizó para impactar a los usuarios de Foursquare y Swarm en la Web.

Se llegó con los anuncios a los siguientes grupos:

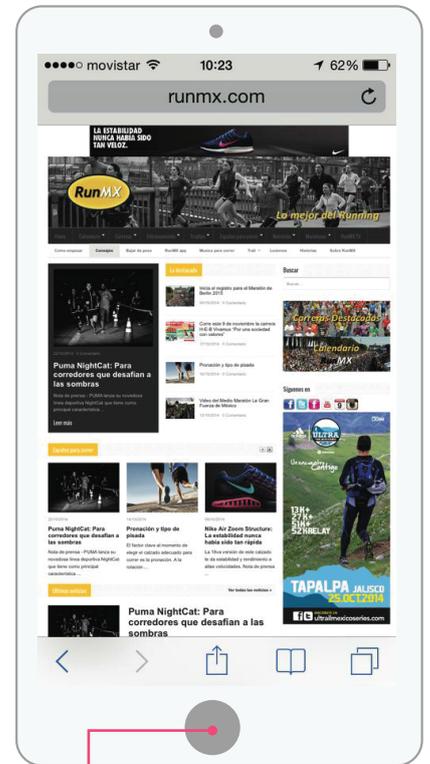
Viajeros de Negocios ✓

Estudiantes ✓

Fanáticos de la Salud ✓

Profesionales ✓

Entusiastas del Arte y Entretenimiento ✓





RESULTADOS



452.000

Impresiones
Place Based Ads



3%

Action Rate **Place Based Ads**
Campaña Zoom Structure



4%

Action Rate **Place Based Ads**
Campaña Nike Run Clans



1.500.000

Impresiones
Foursquare
Audience Network



CLAVES DE ÉXITO



UTILIZACIÓN DE LOS ANUNCIOS ADECUADOS

El empleo de Place Based Ads y de Foursquare Audience Network permitieron una gran cobertura y frecuencia llegando no solamente a los usuarios cuando estaban dentro de Foursquare y Swarm sino que también cuando estaban en la Web.



SEGMENTACIÓN POR CATEGORÍAS Y AUDIENCIAS:

Debido a las posibilidades que ofrecen Foursquare y Swarm de segmentación, Nike pudo llegar al consumidor, a través de cada una de las campañas, de acuerdo a su estilo de vida y el momento en el cual se encontraba.

“Queríamos hacer algo diferente, y Foursquare y Swarm nos ayudaron a cumplir con esa meta. Las amplias posibilidades de segmentación por categorías nos permitieron llegar al público más apropiado en el momento preciso. También, gracias a la posibilidad de llegar a la audiencia de Foursquare fuera de la aplicación, pudimos compartir nuestras campañas con muchas más personas”.

Sarah González del Villar

Brand Comms and Digital Coordinator – Nike México



**Foursquare's Exclusive
Ad Sales Partner in LatAm**