



CASO DE ESTUDIO

Renault lanzó su campaña Magia Pura en Waze.



SINOPSIS

Renault invitó a los Wazers a acercarse a los concesionarios para conocer su sistema Media Nav.

Renault

Renault es uno de los principales fabricantes de automóviles, vehículos comerciales y automóviles de carreras a nivel mundial. En Colombia es la segunda marca en volumen de ventas logrando en el 2014 un total de ventas jamás logrado en la historia de Renault en Colombia.



2 TIPOS DE ANUNCIOS

+7M IMPRESIONES



DESAFÍO

Renault decidió renovar algunos de sus modelos, otorgándoles un plus tecnológico a través de la **incorporación del sistema de navegación Media Nav**, que permite integrar opciones de GPS y navegación como de entretenimiento (radio, multimedia y teléfono). La empresa resolvió producir una serie limitada en la cual incluyó el sistema Media Nav en los siguientes modelos: Duster, Sandero y Logan.

El desafío principal de la empresa era **realizar una campaña que comunicara a los Wazers el lanzamiento de la serie limitada de automóviles con tecnología Media Nav** y que los llevara a los concesionarios para que interactuaran con dichos modelos.



SOLUCIÓN

Renault utilizó 2 tipos de anuncios para comunicar su campaña “Magia Pura” a los wazers:

- **Pins**, para marcar los distintos concesionarios en donde se ofrecía la edición limitada de automóviles con el sistema Media Nav.
- **Takeover**, en el cual se invitaba a los Wazers a conocer la nueva tecnología Media Nav. Los anuncios tenían el call to action: Ir ahí, que dirigía a los concesionarios para conocer los modelos de edición limitada que poseían este sistema innovador.





RESULTADOS

7.116.872

IMPRESIONES PINS

59.221

CLICS PINS

2332

NAVEGACIONES PINS

407.263

IMPRESIONES TAKEOVER

2.123

NAVEGACIONES TAKEOVER



CLAVES PARA EL ÉXITO:

#01.

Alto Nivel de Cobertura:

a través de los pins se colocaron en el mapa todos los concesionarios que participaron de la acción permitiendo un gran impacto y llegada del mensaje al target objetivo.

#02.

Target:

la campaña Magia Pura consiguió impactar al público objetivo ya que los Wazers se caracterizan por estar a la vanguardia tecnológica e interesados por productos como los que ofrecía Renault en la campaña.



← TAKEOVER



TESTIMONIO

Sebastián López Muñoz
Digital and CRM Coordinator
Renault Colombia

Para Renault es vital contar con medios aliados como Waze, pues durante todo el 2014 se obtuvieron excelentes resultados en todas las campañas en las que se trabajaron en conjunto. Específicamente para Media Nav, el uso de Waze fue clave pues necesitábamos llegar a un público amante de la tecnología y de las apps sobre todo en temas de movilidad y transporte. Fue en esta similitud donde radicó el éxito de esta campaña logrando llevar un gran tráfico a las salas a través de Waze.

**¿Dudas? ¿Comentarios?
Estamos para ayudarte.**

@IMSCorp | IMSMobile@imsmobile.com

Waze's Ad Sales Partner in Latam



Renault