



CASO DE ÉXITO EN SNAPCHAT

¿Cómo impactar a los millennials durante la Nocheshopping?

PAÍS:
ARGENTINA

CLIENTE:





DESAFÍO

SOLUCIÓN

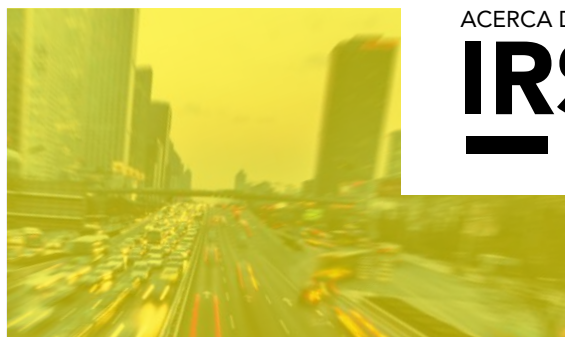
RESULTADOS

CLAVES
DE ÉXITO

Desafío

Uno de los momentos clave del año para la compañía es la **"Nocheshopping"**, una acción que se realiza todos los años, en la cual los shoppings que pertenecen al grupo IRSA Propiedades Comerciales permanecen abiertos durante la noche del 23 de diciembre entre las 20 hs y 4 de la madrugada, ofreciendo importantes descuentos de hasta un 50% en las mejores tiendas.

El principal objetivo que tenían era poder llegar a los millennials, una audiencia difícil de alcanzar a través de otros medios y, conseguir que se acerquen a los shoppings para aprovechar la promoción en sus compras navideñas.



ACERCA DE

IRSA

IRSA Propiedades Comerciales (Inversiones y Representaciones Sociedad Anónima) es una sociedad comercial de capitales argentinos, dedicada a los bienes raíces. Junto con numerosas empresas que controla, conforma el grupo inmobiliario más grande de la Argentina, propietario de los principales centros comerciales y responsable de algunos de los mayores proyectos inmobiliarios del país.



DESAFÍO

SOLUCIÓN

RESULTADOS

CLAVES DE ÉXITO

Solución

Para atraer a los millennials a los shoppings Dot, Alto Avellaneda, Abasto y Alto Palermo, IRSA Propiedades Comerciales comunicó sus mensajes por medio de los siguientes formatos de Snapchat:

SPONSORED GEOFILTERS

Utilizaron este formato para proponerles a los usuarios de Snapchat un filtro alusivo a la acción y de esa manera conseguir el interés de los mismos y un alto nivel de engagement con la promoción.

SNAP ADS

A través de este formato realizaron una animación que promocionaba los descuentos que otorgaba "Nocheshopping" e invitaba a los millennials a acercarse a los shoppings para disfrutar de ofertas de último momento.



▶ SPONSORED GEOFILTERS



◀ SNAP ADS





DESAFÍO

SOLUCIÓN

RESULTADOS

CLAVES DE ÉXITO

Resultados

SNAP ADS

1.059.201

IMPRESIONES

1,88 SEG

VIEW PROMEDIO

612.364

USUARIOS ÚNICOS

1,79

FRECUENCIA TOTAL

GEOFILTROS

1.482.821

VIEWS

12,61 SEG

SWIPE TIME

93.093

USUARIOS ÚNICOS

7,69%

ENGAGEMENT
(Uses/Swipes)

Claves de Éxito

INNOVACIÓN:

Siendo una de las primeras marcas en Argentina en pautar en la plataforma, IRSA Propiedades Comerciales consiguió un excelente impacto y un alto nivel de atracción por parte de los millennials hacia la promoción.

DIFUSIÓN DE UNA PROMOCIÓN EN UNA FECHA CLAVE:

El hecho de comunicar una promoción dentro de la plataforma para una fecha tan relevante como Navidad, fue un plus que generó un nivel de engagement significativo.

IMPACTO A MILLENIALS:

Tener presencia en Snapchat permitió a IRSA conectarse con una audiencia joven de manera sencilla, a través de mensajes únicos en la principal plataforma del momento.

