



CASO DE ÉXITO

¿CÓMO APROVECHÓ LIVERPOOL PARA IMPACTAR A SU AUDIENCIA A TRAVÉS DE FOURSQUARE?

LIVERPOOL

MÉXICO



LIVERPOOL ES LA CADENA DE
ALMACENES DEPARTAMENTALES
CON MAYOR PRESENCIA A LO
LARGO DE MÉXICO.

FACILITA A LAS FAMILIAS UNA
SELECCIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS
QUE SUPERAN SUS EXPECTATIVAS DE
CALIDAD, MODA, VALOR Y ATENCIÓN,
DENTRO DE UN AMBIENTE AGRADABLE.



¿CUÁL ERA LA NECESIDAD DE LA MARCA?

El objetivo de Liverpool era **redirigir tráfico a sus tiendas para mayores conversiones en fechas relevantes**. De esta manera, llegarían a los consumidores para que exploren las tiendas según sus preferencias, y ayudarían a otros usuarios por medio de sus recomendaciones.



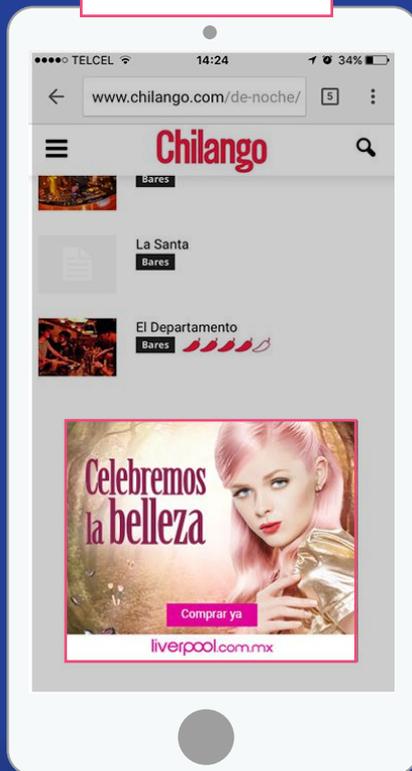
¿POR QUÉ LIVERPOOL SE APOYÓ EN FOURSQUARE?

Foursquare es la única plataforma que puede ofrecerle a las marcas un modelo de atribución para entender cuál fue el ROI de su campaña. Además de las visitas físicas a las tiendas, Foursquare pudo reportarle a la marca, insights únicos de sus consumidores. Al conocer el comportamiento físico de los usuarios y sus hábitos de consumo, los mensajes de Liverpool fueron relevantes y contextuales. El resultado: mas de un 30% de aumento en visitas a las tiendas.

¿CUÁL FUE LA ESTRATEGIA UTILIZADA POR LIVERPOOL?

Para promocionar las campañas la marca utilizó distintos formatos de anuncios en Foursquare:

PINPOINT



PINPOINT

Para alcanzar a usuarios por fuera de la plataforma, identificando los patrones de comportamiento para poder segmentar e impactar al target objetivo de Liverpool.

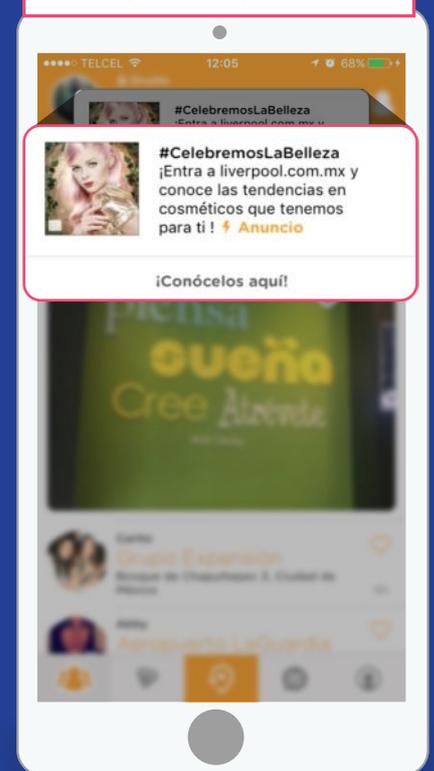
PROMOTED PLACES



PROMOTED PLACES

Derivar tráfico a las tiendas cercanas a la ubicación del usuario, conociendo exactamente el número de usuarios que visitó la tienda.

PLACE BASED ADS



PLACE BASED ADS

Mostrar contenido relevante en el momento adecuado con call-to-action atractivos exclusivos de cada campaña.



¿CÓMO SE BENEFICIÓ LIVERPOOL POR MEDIO DE FOURSQUARE?



20%
**DE VISITAS
ADICIONALES**
durante cada semestre.



30% MÁS
**DE VISITAS
ADICIONALES**
durante el último trimestre del 2016.



+8.1MM
DE IMPRESIONES
en los formatos Pinpoint,
Promoted Places y Place Based Ads.



+44.2K
DE ACCIONES
de visitas y clics.



Dirección de potenciales clientes
a las tiendas de Liverpool.



Impacto al target adecuado,
permitiendo conocer el
comportamiento de los usuarios:

- Qué tipo de cadenas visitan
- Las categorías y gustos de los usuarios
- Insights de competencia.



**Presencia constante en el mapa
virtual** que ofrece la plataforma.



ANA HERMIDA
Coordinadora Marketing Digital -Softline - Liverpool México

Foursquare ha ayudado a Liverpool a tener presencia de marca acorde a las ubicaciones que nuestros clientes frecuentan, lo cual nos ayuda a entender el comportamiento de ellos. Así logramos optimizar y mejorar el rendimiento de cada campaña.



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