



## 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.



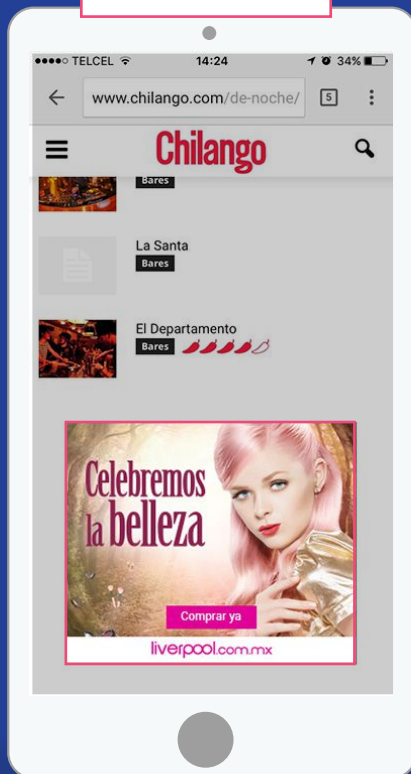
## ¿POR QUÉ LIVERPOOL SE APOYÓ EN FOURSQUARE?

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.

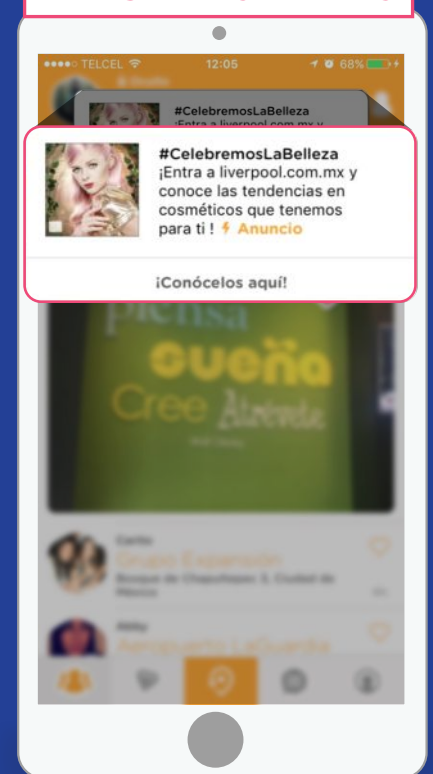
### PROMOTED PLACES



### 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**