

CASO DE SUCESSO



El Palacio de Hierro

El Palacio de Hierro é uma rede mexicana de lojas de departamento de luxo. Abriu suas portas em 1891 com um objetivo claro: oferecer aos seus clientes a melhor experiência de compra. Atualmente, conta com 13 lojas em todo o país, além de boutiques e extensões do negócio.



DESAFIO

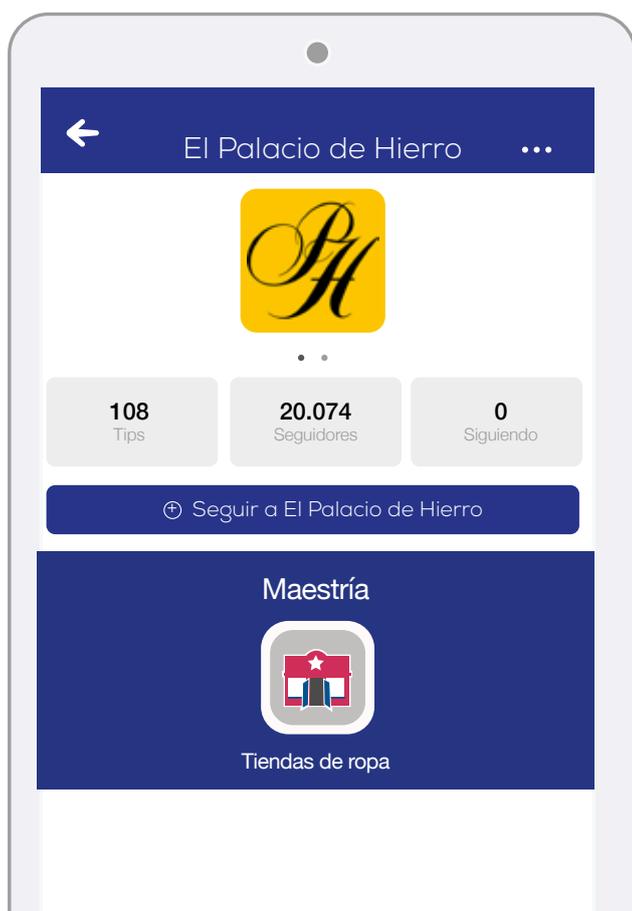
O desafio principal da empresa era **gerar awareness e tráfego para as lojas**, comunicando promoções específicas - neste caso, "Noches Palacio Disco" e "Buen Fin".

"Noches Palacio"



As lojas El Palacio de Hierro realizam uma vez ao ano o evento "Noches Palacio", que se caracteriza por oferecer descontos, parcelamentos e a possibilidade de acumular moedas (pontos) em cada compra realizada durante o período.

"Noches Palacio" são realizadas durante os fins de semana e as lojas que participam variam, semana após semana, dependendo de sua localização.





SOLUÇÃO

El Palacio de Hierro usou os anúncios do Foursquare para comunicar as promoções exclusivas vigentes para **"Noches Palacio"** e para "Buen Fin". Para a ação "Noches Palacio Disco" foram anunciados descontos de **15% e possibilidade de pagamento em 24 parcelas**. No caso do **"Buen Fin"**, foram oferecidos descontos de até **40% e parcelamentos em 18 vezes**.

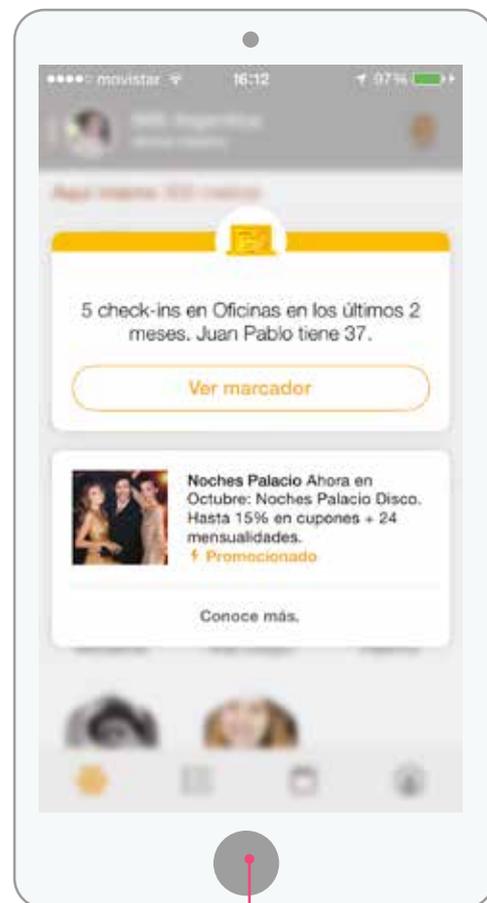
TIPOS DE ANÚNCIOS



1

PROMOTED PLACES (PP)

Para promover as lojas.



2

PLACE BASED ADS (PBA)

Em comércios e escritórios.



3

FOURSQUARE AUDIENCE NETWORK (FAN)

Para impactar o público relacionado fora do Foursquare. Neste caso, a base foi segmentada, apontando os seguintes grupos:

Super Comprador ✓

Profissionais ✓

Viajantes de negócios ✓

Vida luxuosa ✓

Especialista em Café ✓

Tecnófilos ✓



RESULTADOS



+153.000
Impressões
Promoted Places



3%
de CTR
Promoted Places



+11.000
Impressões
Place Based Ads



2%
de Action Rate
Place Based Ads



+2.000.000
Impressões
Foursquare Audience Network



0,6%
de CTR
Foursquare Audience Network



AS CHAVES PARA O SUCESSO



ALCANCE DO TARGET CORRETO:

Por meio das segmentações que o Foursquare oferece e dos anúncios escolhidos para as campanhas, foi possível atingir o target com as ações realizadas.



MENSAGEM E DESIGN DOS ANÚNCIOS

A oferta de descontos e parcelamentos para “Noches Palacio Disco” e “Buen Fin”, aliada ao design das peças, provocou um impacto considerável no público.

“Swarm e Foursquare nos permitiram ter um maior alcance do que trabalhamos para comunicar as nossas promoções de “Noches Palacio” e “Buen Fin”. Estas datas são fundamentais para o nosso negócio e graças aos Promoted Places conseguimos atrair público aos pontos de venda, o que é bastante difícil levando em conta a época. Além disso, conseguimos gerar um impacto em diferentes segmentos de público relacionados à El Palacio de Hierro e ao Foursquare Audience Network e obtivemos excelentes resultados”.

Carlos Silis Martínez

Subdiretor de Mercadotecnia Digital - El Palacio de Hierro



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