



CASO DE ÉXITO



JUMBO ELIGE WAZE PARA
POSICIONAR SUS TIENDAS

JUMBO

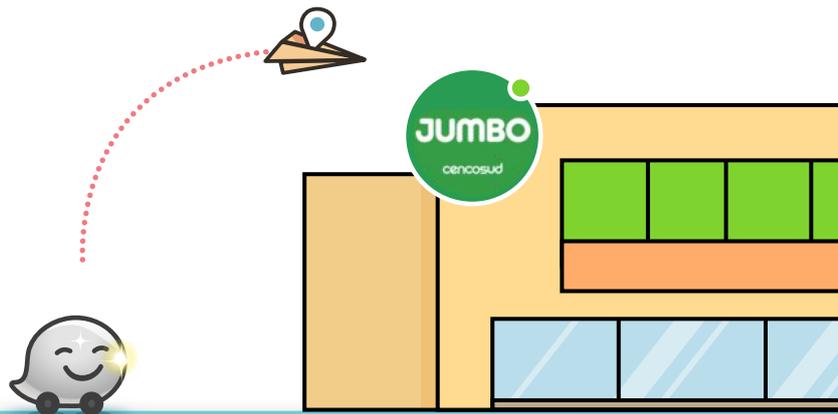
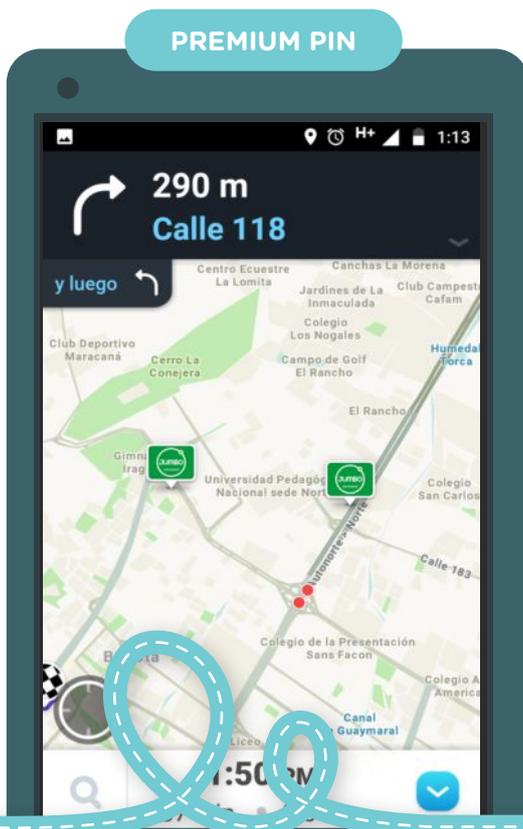
INDUSTRIA COMERCIAL

PAÍS: COLOMBIA
AÑO: 2017

ACERCA DE LA MARCA:

Jumbo es una cadena de supermercados fundada en Chile en 1960, presente también en Argentina y Colombia.

Siempre apuesta a crear un nuevo concepto comercial, caracterizado por ofrecer una mayor variedad, calidad y comodidad, apuntando a una experiencia de compra de excelencia.





DESAFÍO:

La marca buscaba afianzar su imagen en plataformas digitales y, al mismo tiempo, aumentar el tráfico hacia sus tiendas físicas.

Para ello, desarrolló una **campaña de branding en Waze** para conectar con conductores que transitaban cerca de los puntos de ventas y, de esta forma, influir en el “last mile” de su trayecto.

LOS PILARES CENTRALES DE “LAST MILE TO STORE” EN WAZE

PRECISIÓN DE LA LOCALCIÓN

Esta información es importante ya que permite realizar el cruce real-time basado en lo que está viviendo el usuario en ese preciso momento, permitiéndole a la marca enviar un mensaje relevante durante el trayecto.

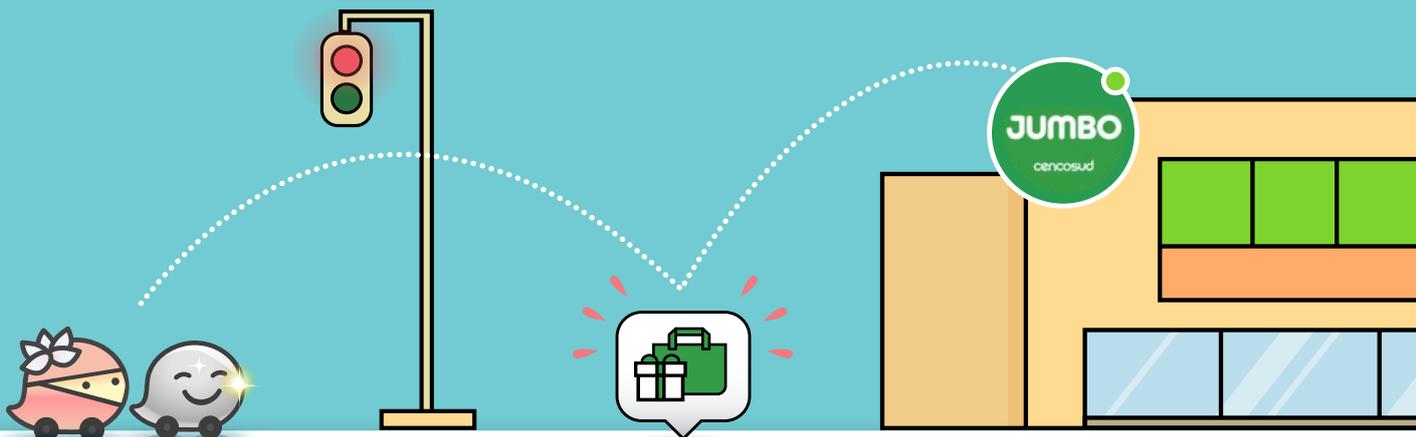
CONTEXTO DEL MOMENTO

Uno de los objetivos de la marca en Waze era lograr impactar a los usuarios en los momentos On-The-Go utilizando mensajes segmentados por horario y día.

NAVEGACIÓN HACIA EL DESTINO

Que está basada en la información que comparten los usuarios sobre su recorrido, generando una mayor oportunidad de interacción con las marcas.

LAST MILE TO STORE



SOLUCIÓN

TIPOS DE FORMATOS:

PREMIUM PIN

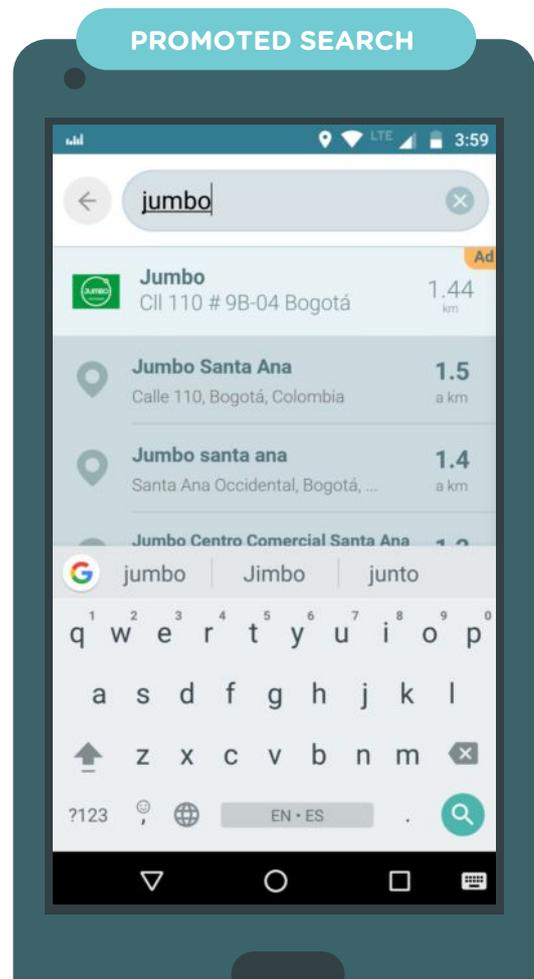
Jumbo marcó sus 35 tiendas en todo el país generando así awareness de cada punto y con el Call-to-action "Conducir Ahí" logró generar cambiar el comportamiento On-The-Go aumentando el tráfico a sus tiendas.

PREMIUM TAKEOVER

Con este formato de alto impacto permitió ampliar la zona de cobertura del mensaje para impactar a los Wazers, aumentando el tráfico al punto de venta más próximo de su recorrido o guardar la ubicación para hacerlo luego.

PROMOTED SEARCH

Las tiendas Jumbo más cercanas a la ubicación del conductor aparecían como primer resultado en las búsquedas.



RESULTADOS



+6.4M
IMPRESIONES



+19K
CLICKS



+5K
NAVEGACIONES
TOTALES



+850
NAVEGACIONES
ON-THE-GO

CLAVES PARA EL ÉXITO:

- 1 Integración de formatos:** con la utilización de los distintos tipos de anuncios que ofrece la plataforma, Jumbo consiguió impactar al público objetivo en los diferentes momentos del día.
- 2 Promociones y descuentos:** la marca ofreció una recompensa al usuario por visitar la tienda más cercana.
- 3 Segmentación adecuada:** para impactar en el momento preciso Jumbo decidió segmentar su audiencia a nivel geográfico, cercanía al punto de venta, y en las horas de mayor tráfico en la tarde.



TESTIMONIO:

“Waze es la plataforma perfecta para acercar al usuario a nuestras tiendas. Creemos en la influencia que tiene para cambiar el comportamiento del usuario y aumentar tráfico físico, esto es importante para nuestros objetivos y por ello, nos hace considerarla en cada una de nuestras campañas.”

Jeisson Hurtado | Líder Marketing Digital Mercadeo y Publicidad
Cencosud Colombia Bogotá

¿Dudas? ¿Comentarios? Estamos para ayudarte.

@IMSCorp | IMSMobile@imsmobile.com

Waze's Ad Sales Partner in Latam