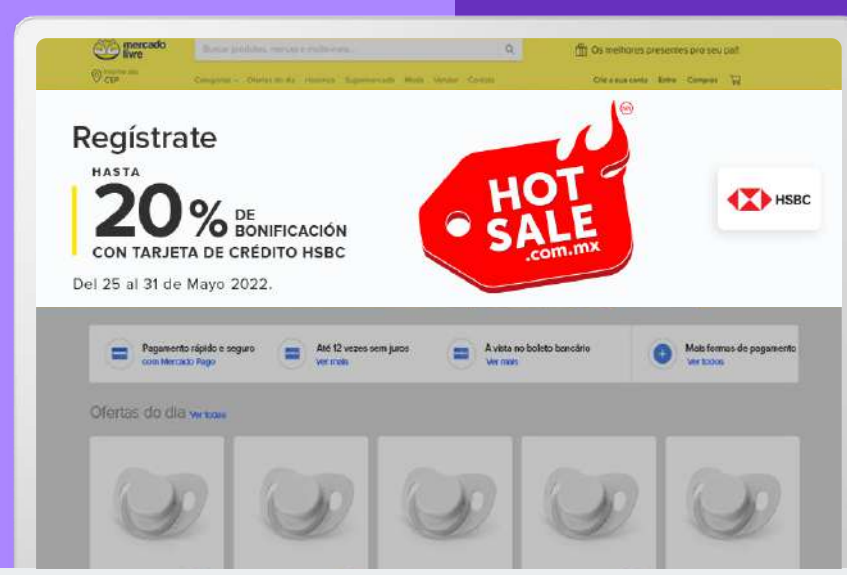


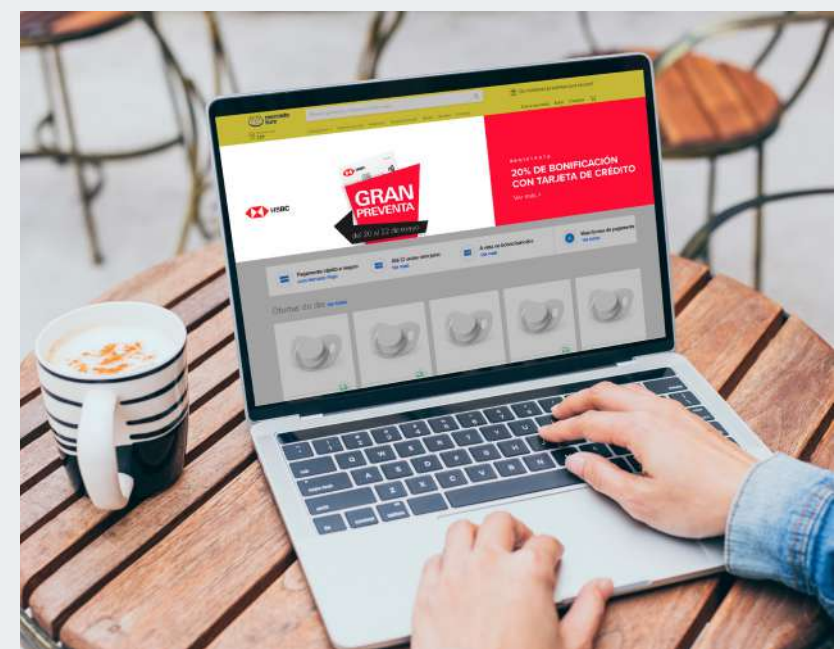


Casos que Impactan: HSBC Hot Sale 2022



Contexto

En Hot Sale las visitas al sitio alcanzan hasta 17.7M de sesiones por día, volviéndose la temporada ideal para estar presente frente a los consumidores. Durante esta temporada, HSBC buscó construir una estrategia en Retail Media para crecer en performance de sus productos vs. sus competidores.



Desafío

Construir una estrategia full funnel capitalizando Hot Sale, para aumentar la visibilidad de HSBC y ganar participación de mercado con su tarjeta entre los millones de usuarios activos en Mercado Libre que buscan y compran a diario durante la temporada.

Solución

A partir de un plan always on, impulsamos una estrategia de awareness y consideración durante Hot Sale comunicando los beneficios de ser tarjetahabientes HSBC, segmentado a las audiencias de las principales categorías de venta durante Hot Sale en Mercado Libre.



RESULTADOS DE ÉXITO

+1,2
Participación de mercado

+5,0
Aided Ad Awareness

+2,9
Purchase Intent



"Mercado Libre al ser uno de los e-commerce más grande de Latinoamérica, nos ofrece llegar a audiencias basado en data, permitiéndonos ser más precisos en nuestra segmentación. Durante Hot Sale 2022, Mercado Ads contribuyó en el aumento de facturación vs año pasado."



Mathieu Gauchet
Senior Marketing Manager
HSBC



Conoce la landing page de HSBC Hot Sale '22



[Ir al sitio](#)



Siempre es importante contar con un banco que **nos respalde**



ALGUNAS SOLUCIONES UTILIZADAS

ADN

TOP HOME SLIDER

LANDING EN MERCADO LIBRE