



Casos que Impactan: L'Oréal División Cosmética Activa Hot Sale 22



Contexto

Hot Sale es la temporada promocional más importante de la primera mitad del año: en promedio **las ventas en Mercado Libre aumentan 2.5 veces**. Es la oportunidad ideal para las marcas de generar awareness, incrementar las ventas y captar nuevos compradores.



Desafío

Construir un crecimiento sólido de la división **“Cosmética Activa”** que potencie la captación de nuevos compradores en el recorrido de compra, con el objetivo de **incrementar las ventas** y favorecer el **reconocimiento de marca**.

Solución

Creamos una **estrategia full funnel de branding y performance** que impactó en el recorrido completo de los usuarios: descubrimiento, comparación y compra; llegando con el mensaje correcto en el momento preciso.



RESULTADOS DE ÉXITO

5.8x
ROAS

+41,8
Online Awareness

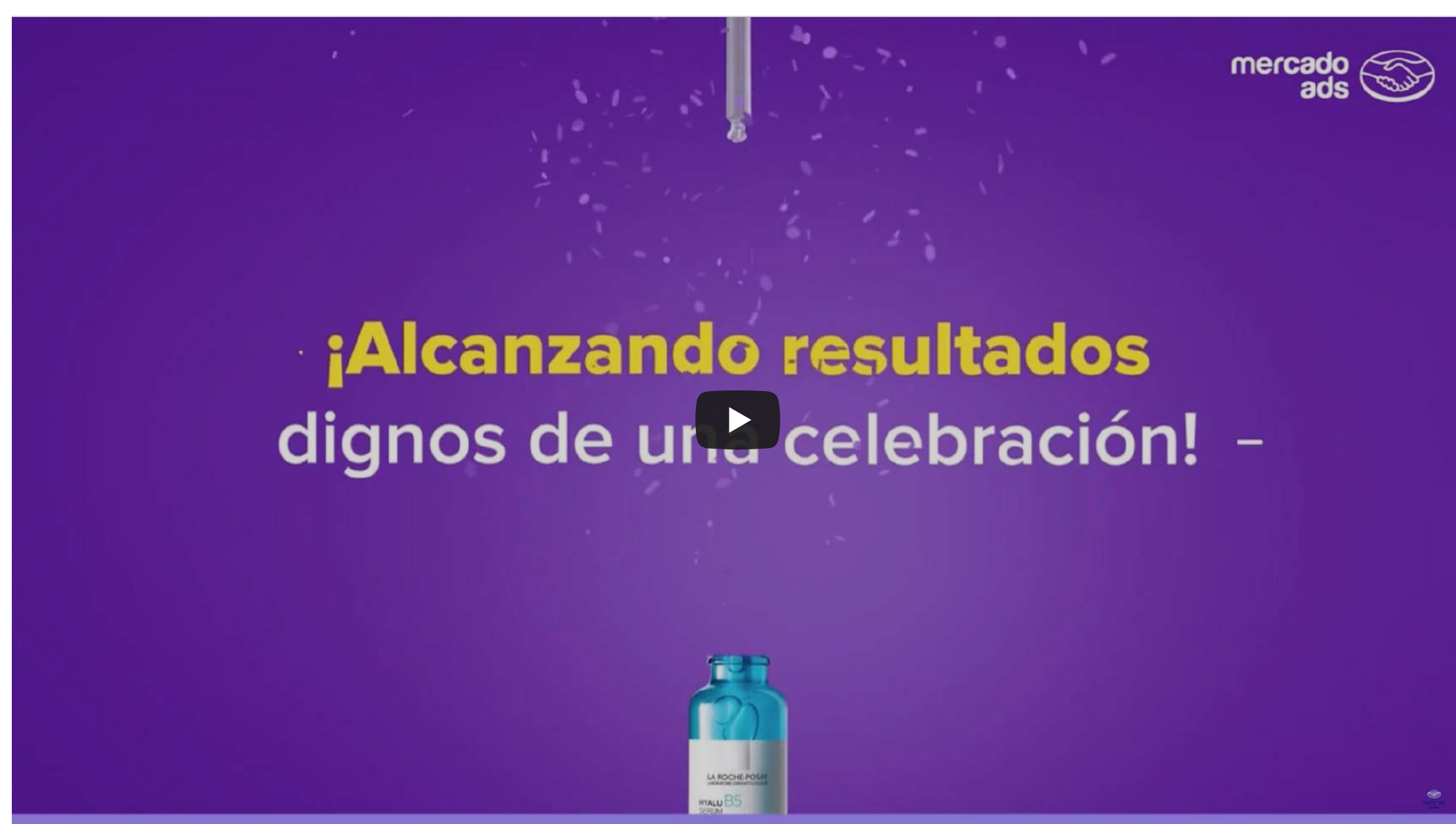
+28,9
Purchase Intent



Mercado Libre es siempre una **oportunidad para expandir la notoriedad de nuestras marcas** y crecer nuestra base de consumidores. Es un partner estratégico para seguir acelerando nuestro negocio online y es un canal donde logramos **crecimientos de venta exponenciales** año tras año.



Pablo Sánchez Liste
CDMO



ALGUNAS SOLUCIONES UTILIZADAS



HOME SLIDER



TOP HOME SLIDER



LANDING EN MERCADO LIBRE