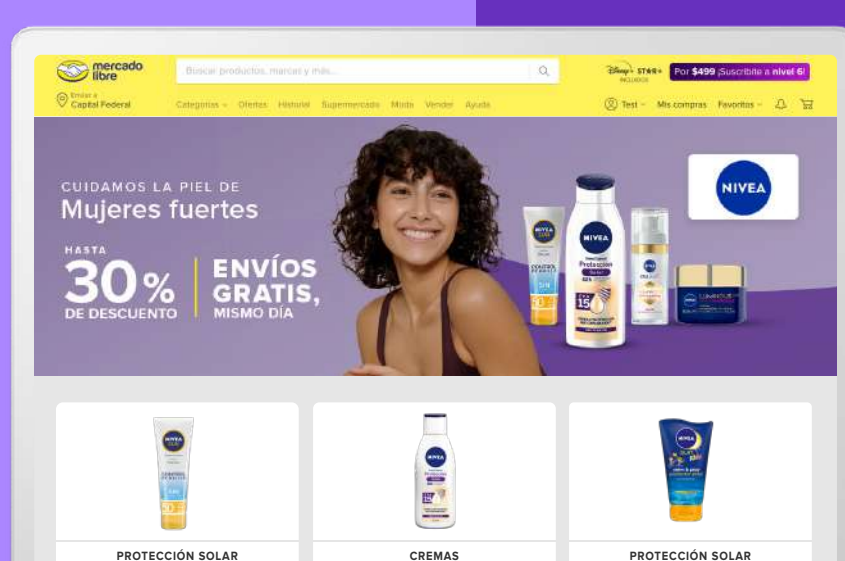




Casos que Impactan:

Nivea Mujeres Fuertes



Contexto

En la categoría de skincare existe un gran crecimiento en productos dermatológicos, mientras que dentro de la categoría, los productos cosméticos tienen un mayor desafío de posicionamiento. A través de nuestra first party data y consejos sobre el comportamiento de los usuarios, Nivea decidió iniciar una campaña y cambiar esta tendencia.



Desafío

Ejecutar soluciones que permitan **aumentar el tráfico, reclutar nuevos usuarios, aumentar frecuencia de compra y convertir a audiencias con mentalidad de compra en aliados de Nivea.**

Solución

Estrategia customizada de branding y performance para construcción de marca, con un mix de formatos de alto impacto a audiencias de belleza y cuidado personal para reclutar usuarios, y uso de Product Ads para incrementar visibilidad manteniendo rentabilidad.



RESULTADOS DE ÉXITO

 **8/10**
Brand Favorability*

 **8/10**
Purchase Intent

 **4,1x**
ROAS

*Según estudio de Brand Lift de Kantar

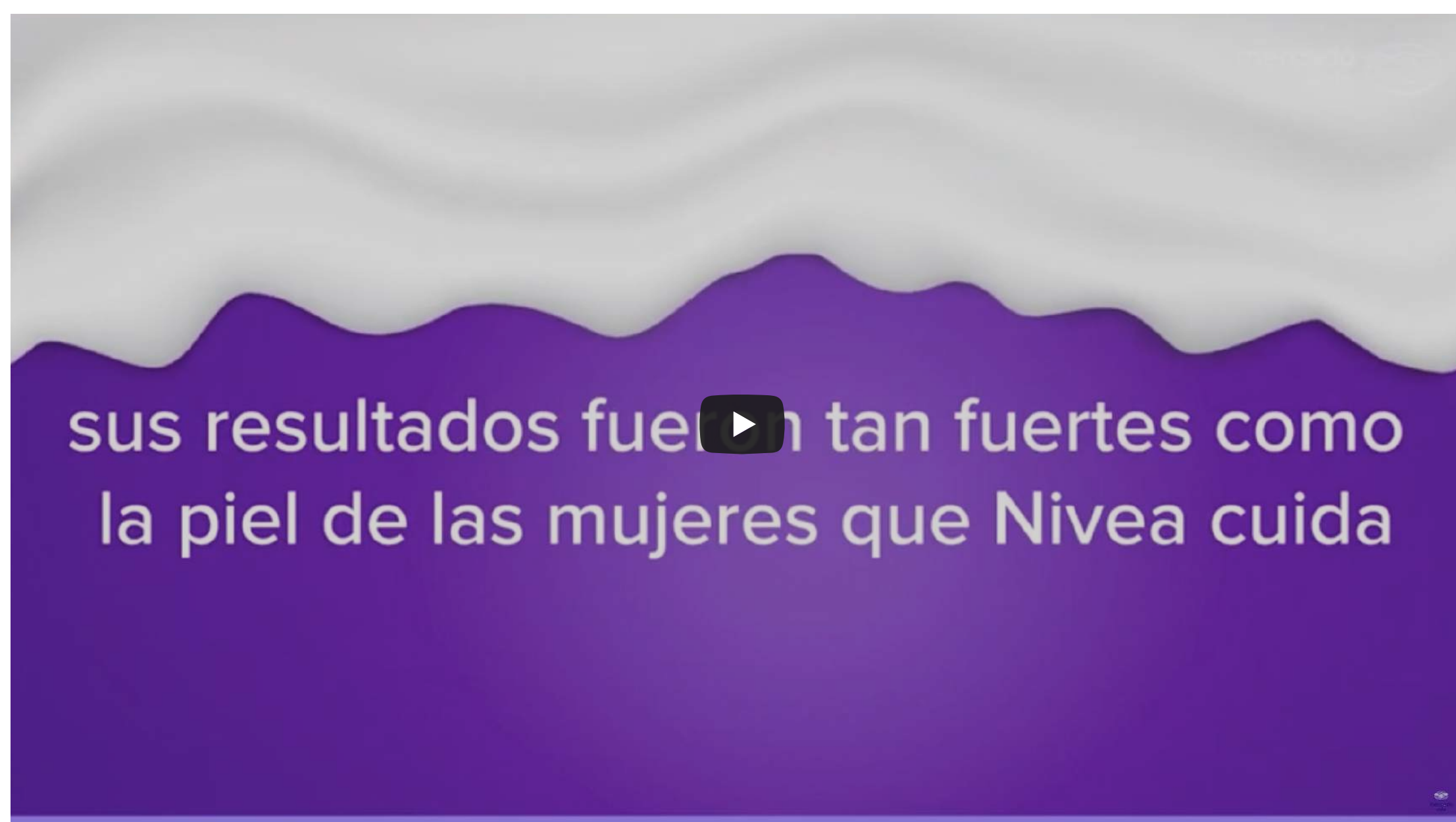
“

Nuestro propósito en Beiersdorf es cuidar más allá de la piel, y Mercado Libre por su alcance en México y la región, se ha convertido en un partner estratégico para poder hacerlo realidad. En el último año **nuestras marcas han expandido su presencia dentro de la plataforma, gracias al trabajo colaborativo con Mercado Ads,** dando a conocer que Nivea, Eucerin y Curitas están al alcance de un click para sus usuarios




Adriana Gomez
Head de eCommerce
Beiersdorf


”



SOLUCIONES UTILIZADAS


HOME SLIDER


TOP HOME BANNER


ADN