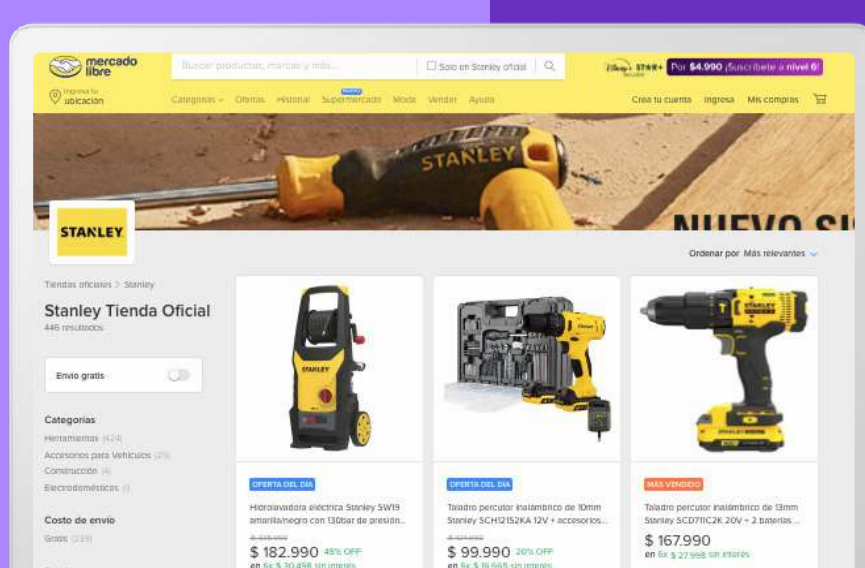


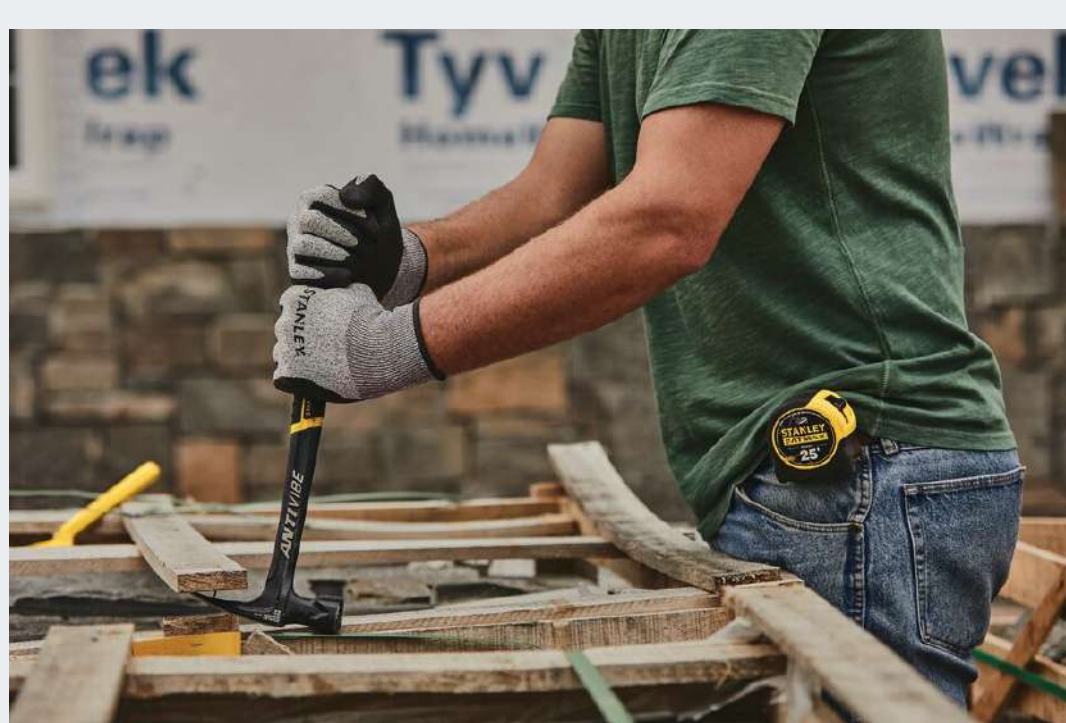


Casos que Impactan: Stanley



Contexto

Con la pandemia, las personas dedicaron más tiempo a su hogar y **millones de usuarios compraron sus herramientas de manera online**. Es una **tendencia que continúa** y **Stanley** busca capitalizarla dentro del e-commerce #1 de Latam.

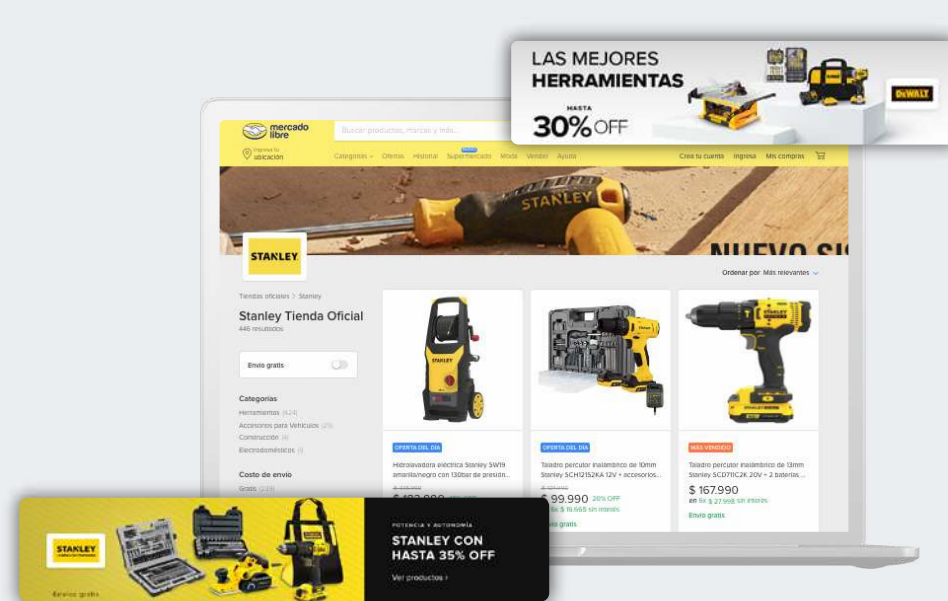


Desafío

Seguir posicionando a **Stanley como líder de la categoría** herramientas, destacando los potentes atributos de sus productos.

Solución

Diseñamos una **campana full funnel** comunicando a la audiencia de herramientas y hogar los atributos de los productos Stanley: potencia, autonomía y variedad.



RESULTADOS DE ÉXITO

+10.1
Aided Awareness

+9.3
Online Ad Awareness*

+9.1
Brand Favorability



"Con **Mercado Libre** logramos llegar a las audiencias específicas y ad hoc de las categorías en las que participamos. Esta inteligencia detrás de los anuncios, **sin duda impacta positivamente** en nuestros resultados y **mejora nuestra performance**. Particularmente esta campaña de **Stanley Chile** superó nuestras expectativas".



Francisco Javier Rojas Campos
Sr. Ecommerce Manager en Stanley Black & Decker



Conoce la landing de Stanley [Ir al sitio](#)

mercado ads

Una **tendencia** que continúa

- Pinzas
- Herramientas para el jardín
- Martillos
- Motosierras
- Taladros
- Albañilería
- Soldadura

ALGUNAS SOLUCIONES UTILIZADAS

HOME SLIDER

ADN

LANDING EN MERCADO LIBRE