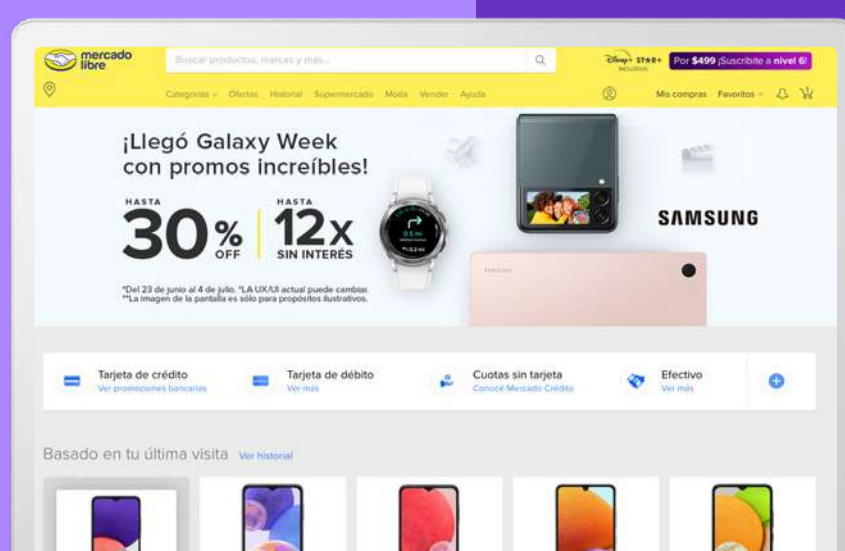




Casos que Impactan: Samsung Galaxy Week



Contexto

Uno de los segmentos más fuertes de **Samsung** es la línea de alta gama. Para que más usuarios puedan acceder a esos productos, la marca coreana lleva adelante 2 veces al año la **Galaxy Week**, un especial con descuentos exclusivos.

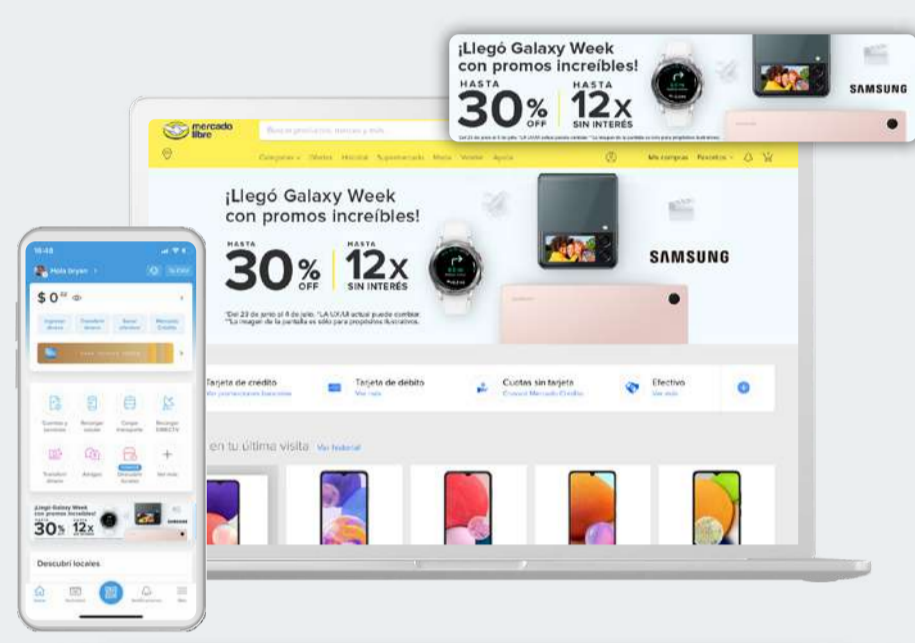


Desafío

Generar **awareness** de las promociones exclusivas en **celulares premium** durante la segunda Samsung Galaxy Week de 2022.

Solución

Diseñar una **estrategia full funnel** y **cross plataforma** en **Mercado Libre** y **Mercado Pago** e impactar en **audiencias afines** con beneficios exclusivos para impulsar la compra.



RESULTADOS DE ÉXITO

+22
Online Ad Awareness*

+5.6
Brand Favorability

+14.1
Purchase Intent

*Kantar Brand Lift. Puntos incrementales grupo expuesto vs. grupo control.



Para la **Galaxy Week** creímos muy importante continuar innovando en la forma de comunicar y por ello decidimos apostar a **alcanzar a más consumidores estando presentes** por primera vez en **Mercado Pago**.



Mariano Dascanio
Head of Product & BI, Mobile Division en Samsung



Conoce la landing de Samsung



Ir al sitio

mercado ads

Generando impacto con soluciones en todo el recorrido de compra.

ALGUNAS SOLUCIONES UTILIZADAS

HOME SLIDER

AUDIENCE DISPLAY NATIVE

PRODUCT ADS