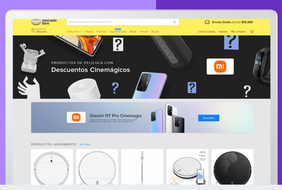
Casos que Impactan:

Xiaomi Descuentos Cinemágicos



Contexto

Celulares es una categoría con una gran cantidad de **lanzamientos y fechas especiales**. Por este motivo, para lanzar la nueva **línea 11T** era importante generar impacto y destacarse.

Desafío

Generar **awareness del lanzamiento de Xiaomi 11T**, diseñado especialmente para los creadores cinematrográficos, a través de una **experiencia de engagement** que destaque su mayor diferencial: la potencia de sus cámaras.

Solución

Realizamos una acción **gamificando la experiencia de compra** dentro de Mercado Libre: "Descuentos Cinemágicos", una trivia sobre cine en la que los usuarios que lograban resolverla accedían a **descuentos especiales**, generando un efecto de difusión boca a boca.

RESULTADOS DE ÉXITO

+6% Aided Awareness

+9% Brand Favorability

+8% Purchase Intent

> Realizamos nuestro primer **BrandLab** junto a **Mercado Libre** para el lanzamiento de la serie 11T y fue todo un **éxito**. Una forma distinta de hacer campaña, más entretenida y logrando una excelente **interacción**. Los **resultados** fueron mucho mejores de lo que esperábamos y ya estamos trabajando en nuestro segundo Brand Lab.

Ernesto Rencoret Morales
E-commerce Manager en Xiaomi

Conoce la landing de Xiaomi Descuentos Cinemágicos

Ir al sitio

ALGUNAS SOLUCIONES UTILIZADAS

HOME SLIDER

TOP HOME BANNER

LANDING EN MERCADO LIBRE

ads.mercadolibre.cl | Seguinos en