

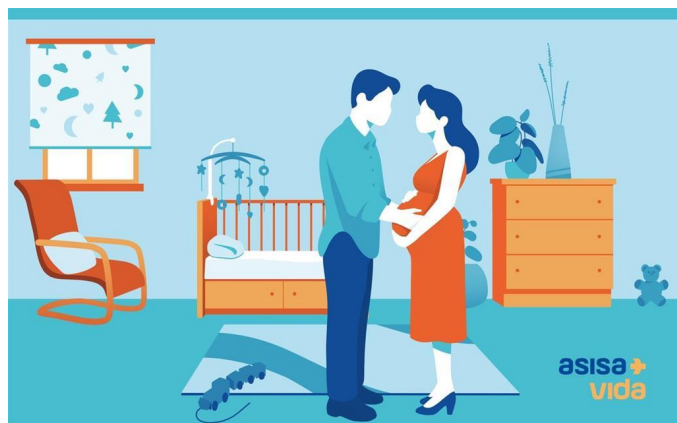


Una campaña de notoriedad con resultados en captación de clientes.



Asisa

Madrid, España www.asisa.es



The challenge

Asisa quería llevar a cabo una estrategia de medios dirigida a mejorar el conocimiento y relevancia de marca por parte de la población objetivo. Para conseguir este objetivo, se lleva a cabo una estrategia en medios digitales, activado durante el mes de julio, pensada para reforzar el alcance obtenido: cobertura y notoriedad.

The approach

Se pasó de la máxima notoriedad al inicio de campaña en la primera semana, a la relevancia de impacto durante el resto del periodo de campaña. Una estrategia de activación basada en el uso diferenciado de spots en función de la duración de éstos y modelo de compra. De la máxima notoriedad aportada por el formato True View for action de 45" con el objetivo de alcanzar la máxima cobertura sobre población objetivo, conocimiento y consideración de mensaje, a la relevancia de impacto a través de la activación de una línea de video non skippable con el uso del spot de 10" buscando re impactar a los individuos que muestran un mayor interés sobre mensaje para fijar en mayor medida la consideración de marca y promover su interés de contratación.

Un uso de ambas líneas bajo los KPIs de notoriedad de impacto: VTR – video through rate – y de interés efectivo: lead, considerando como lead la solicitud de call me back y/o llamada directa por parte del individuo impactado, así como el cierre de contratación o Thank you page.

The results

Se han logrado resultados de Notoriedad y Performance, demostrándose así que YouTube es el canal más eficaz en la atracción de clientes potenciales. YouTube.com no solo ha despertado el interés sobre la marca sino que ha activado la consideración de oferta por parte de los individuos alcanzados en su activación. Ha generado ha generado casi tres de cada cuatro leads generados, generando por tanto un ROAS comparado con resto de líneas activadas de 2,23 veces más.

“El uso de tecnologías de machine learning y data audience, así como la estrategia seguida de activación, ha permitido convertir este canal en una herramienta perfecta de brandformance para Asisa.”

76%

Atracción a la Landing.

37,2%

Relevancia del mensaje.

120,6%

De visionados más por encima de lo planificado

About Google Ads: Google Ads is a digital advertising solution for businesses of all sizes. Whether you're a small business owner or enterprise marketer, Google Ads delivers reach, relevance and trusted results to help you grow your business. Learn more at ads.google.com/home.

© 2019 Google LLC. All rights reserved. Google and the Google logo are trademarks of Google LLC. All other company and product names may be trademarks of the respective companies with which they are associated.

