



CASO DE ÉXITO



¿QUIÉN ES DEL VALLE?

Del Valle ofrece una gran VARIEDAD de bebidas con jugo de fruta, tanto jugos y néctares como bebidas refrescantes, para las DIFERENTES NECESIDADES de los consumidores. Es la Marca de la categoría de BEBIDA CON JUGO DE FRUTA con mayor VALOR, la más CONOCIDA y la más CONSUMIDA en México.

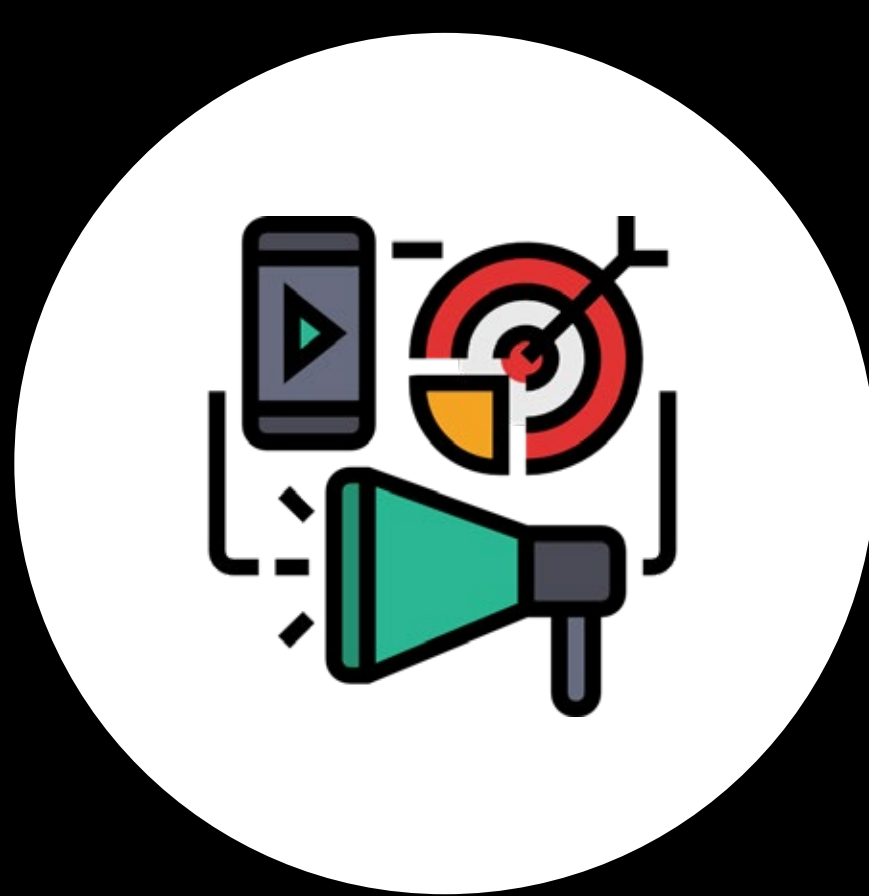


EL RETO

✓ Posicionar en plataformas digitales un nuevo producto con características diferentes a las bebidas que la marca ofrece normalmente.

✓ Aumentar la relevancia del mensaje: palabras, anuncios y contenido.

✓ Encontrar una nueva audiencia indicada y ofrecerle información relevante.



LA SOLUCIÓN

Generación de contenido



Se generaron **nuevos materiales de video y de blog informativos** sobre el contenido y los beneficios del producto **para las nuevas campañas de búsqueda y video** a partir de los **informes de términos de búsqueda recolectados** en las dos primeras campañas.

Búsqueda de nuevas audiencias



Se buscaron alternativas de audiencias basadas en intereses para ampliar el alcance y reconocimiento del producto, dichas audiencias fueron:

- Audiencias en el mercado.
- Audiencias de Youtube.
- Demográficos detallados.

Repetir



Debido a los buenos resultados obtenidos de las dos etapas previas, actualmente se continúa ejecutando el mismo ejercicio; a partir de las dudas e intereses que se detectan para ampliar el alcance del mensaje, se crea contenido relevante para la audiencia adecuada.

RESULTADOS

Mayor tráfico de calidad a través de contenido relevante



Aumento del tiempo en sitio del **217%** y una **disminución** en el porcentaje de **rebote** del **54%**.

Resultados óptimos en las campañas de búsqueda



Disminución del costo por clic de **73%**, aumento en la tasa de clics (CTR) del **96%**, aumento en las impresiones del **51%**.

Resultados óptimos en las campañas de video para socios de búsqueda



Disminución del costo por vista del **10%** y aumento del **98%** en las vistas totales obtenidas.