

SUCCESS STORY

Spin Master

CLIENTE

Spin Master ha logrado un crecimiento significativo en las últimas dos décadas, transformándose de una pequeña empresa de juguetes de un solo producto en una empresa líder mundial, diversificada, multiplataforma y altamente innovadora para el entretenimiento infantil. Gracias a ese crecimiento la marca ha podido incrementar su inversión en medios, creando un plan que abarca las diversas plataformas.

+70% | NUEVOS CLIENTES

+16% | ROI

OBJETIVO

Aumentar la visibilidad de los productos de Spin Master en Amazon alimentando el interés con el fin de captar las búsquedas de la marca y categoría en la plataforma.

Con esto en mente, antes de la temporada de fin de año, Spin Master, Carat Mexicana y Adglow colaboraron para crear una estrategia de generación de demanda enfocada en ventas.

ESTRATEGIA

Apalancarnos de las fechas de gran valor para la marca (Navidad y día de Reyes) para aumentar la visibilidad de la marca y generar demanda.

PLAN DE ACCIÓN

Implementamos campañas en Amazon, DSP, Sponsored Products y Sponsored Brands para lograr un impacto mayor, llegamos a nuevos clientes y trabajamos con el posicionamiento de la marca dentro de la plataforma. Paralelamente, amplificamos en algunas plataformas de SM de la cuales también dirigimos tráfico a Amazon.

Usamos el DSP para llevar tráfico a la página de detalle de los productos, mejorando la consideración y promoviendo la venta. Creamos una audiencia especializada, con la que logramos llegar a segmentos enfocados en donde obtuvimos un CTR por arriba del promedio.



SUCCESS STORY

Spin Master

RESULTADOS

Con la campaña en DSP Spin Master se atrajeron nuevos segmentos logrando obtener 70% de clientes nuevos con más de 1.900 unidades vendidas que de acuerdo con su comportamiento no habían realizado antes una compra de la marca.

Durante la temporalidad de la campaña (tres meses) Spin Master obtuvo 7,268,159 de impresiones, con un DPVR del 1.8258% logrando aumentar las ventas.

Para Sponsored Products y Sponsored Brands se creó una Brand Store de las diferentes marcas de Spin Master. Se setearon campañas automáticas con las que la propia plataforma de Amazon nos ayudo a descubrir nuevas keywords con buenos rendimientos para alimentar las campañas manuales, en las que tambien probamos diferentes palabras clave para comprender la demanda y alcanzar los mejores resultados.

Con la ejecución de este plan se generaron 14,324,127 de impresiones y un ACOS del 4.7%. Gracias a ese crecimiento la marca ha podido incrementar su inversión en medios, creando un plan que abarca las diversas plataformas.

LOGROS

- 70% nuevos clientes
- ROI 16%
- ACOS 4.7%



"Dada la naturaleza de los productos que vendemos, era muy importante para nosotros ganar el top of mind durante la temporada. Trabajar con Adglow y Carat nos permitió crear una estrategia de e-commerce efectiva para impulsar las ventas a lo largo de la temporada."

Viridiana Martinez / Sales and marketing director Spin Master México

"La Introducción de Amazon Advertising en México abrió una puerta de oportunidad para las marcas. Utilizando esta ventana de innovación y sumando el partnership con Adglow y la experiencia de Carat, pudimos crear una estrategia que entregó excelentes resultados y abrió nuevos caminos que nos permiten seguir sumando a la construcción de la marca en un futuro."

Angel Cortez Manzano / Coordinador Digital Carat Mexicana

"Amazon Advertising es una de las mejores plataformas para ganar visibilidad en una categoría como juguetes, especialmente durante la temporada de fin de año. El uso de las herramientas de Amazon nos permite comprender como los compradores de temporada buscan, las palabras que utilizan para hacerlo y adaptar rápidamente las diferentes tácticas para ganar más visibilidad que se traduce en mejores resultados."

Juan Carlos Ruiz / VP. North Latam Adglow