

## SUCCESS STORY

## Pepephone

Adquisición de nuevos clientes a través de Amazon Advertising

## CLIENTE

Pepephone es un operador móvil virtual español (MVNO) con más de 500.000 clientes.



9K

NUEVOS CLIENTES  
NETOS

+94,5M

IMPRESIONES

3,4M

VISITAS WEB

## OBJETIVO

El objetivo principal de Pepephone era conseguir clientes nuevos para sus servicios.

## ESTRATEGIA

Amazon Advertising ofrece a los profesionales de marketing la oportunidad de llegar a clientes potenciales en las diferentes etapas del funnel de compra.

Adglow desarrolló una estrategia de medios de full funnel para aumentar el reconocimiento de los productos de Pepephone en España y adquirir así nuevos clientes.

En base al recorrido típico de los clientes, el equipo de expertos en publicidad en Amazon de Adglow implementaron la siguiente estrategia:

en la etapa de reconocimiento, se impactó a los usuarios a través de anuncios display ubicados en Amazon, usando segmentaciones clave derivadas de los históricos de clientes existentes de Pepephone. De esta forma, se descubrieron nuevas audiencias potenciales a través de la herramienta de descubrimiento de audiencias de Amazon.

Esta tecnología brinda a los anunciantes la oportunidad de utilizar la potente segmentación de Amazon para llegar a los usuarios en función de su historial de compras, reciente intención de compra y patrones de compra.

En la etapa de conversión y remarketing se implementó la reorientación a los usuarios que ya habían participado en la campaña durante la fase de reconocimiento, con enlaces de imagen y anuncios de vídeo. También creamos una nueva audiencia lookalike para dirigir los anuncios e impactar a usuarios similares de los que mostraron gran interés o se convirtieron previamente.



"Al ser una marca líder en dispositivos móviles, Pepephone ha encontrado en Adglow el socio perfecto para llegar a su público objetivo. Una agencia proactiva, siempre. Buscando nuevas y creativas formas de alcanzar nuestras metas".

Pepephone Digital