

SUCCESS STORY

Decameron

Conquistando el mercado centroamericano a través de Lead Ads

CLIENTE

Decameron es una cadena hotelera con presencia internacional que cuenta con más de 30 años de trayectoria en el mercado turístico. Su operación tiene mayor influencia en América Latina y El Caribe, posicionándose como uno de los grupos hoteleros de mayor crecimiento en esta región. Con su plan 'Todo Incluido', que permite a los viajeros disfrutar de diversos servicios y facilidades en un solo valor a precios asequibles y competitivos, se ha consolidado como líder turístico en los más importantes destinos de Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Haití, Jamaica, Marruecos, México, Panamá y Perú.



OBJETIVO

En esta ocasión, Decameron deseaba compartir con el público centroamericano su campaña de celebración del 'Día del Padre', en el que se planteó como prioridad la obtención del mayor número de leads cualificados a un coste óptimo, con el fin de conseguir una base de datos de personas interesadas tanto en los servicios de la marca como en la campaña en específico.

ESTRATEGIA

Adglow propuso a Decameron utilizar un formato de Lead Generation en Facebook para cumplir el objetivo planteado. La campaña de Lead Generation fue dirigida a los países de El Salvador y Guatemala y para su desempeño exitoso fue fundamental la segmentación basada en intereses, ya que el objetivo era obtener el mayor número de leads cualificados y afines a la oferta turística, razón por la que se centró específicamente en personas adultas, con capacidad adquisitiva y que en sus intereses tuvieran relación los viajes, el entretenimiento y la familia. Para producir interés relevante en el público objetivo, la campaña se lanzó en fechas cercanas a la celebración del 'Día del Padre' en estos países y el concepto creativo se basó en el reconocimiento al esfuerzo de un padre a través de un tiempo de descanso. La aceptación fue tan alta que se superaron los retornos de inversión esperados dejando un récord en la cifra de costo por lead para una campaña de estas características, obteniendo el 78% de las conversiones a través de mobile con un tráfico significativo de dispositivos Android.



"El acompañamiento y seguimiento continuo de esta y todas las campañas que ejecutamos para redes sociales hacen que mes a mes cumplamos y superemos los objetivos trazados en la planeación y nos permite ser muy cercanos y amigables con los públicos de cada región en la que tenemos presencia."

Andrés Lozano Coordinador de Social Media, Decameron