

SUCCESS STORY

# MoneyGram

Fomentando las conversiones en Navidad

CLIENTE

MoneyGram es el segundo mayor proveedor de transferencias monetarias en el mundo y opera en más de 200 países con una red mundial de unas 347,000 oficinas de agentes.



+282%  
OVERDELIVERY

63%  
COST EFFICIENCY

+47%  
PROMO ENTRIES

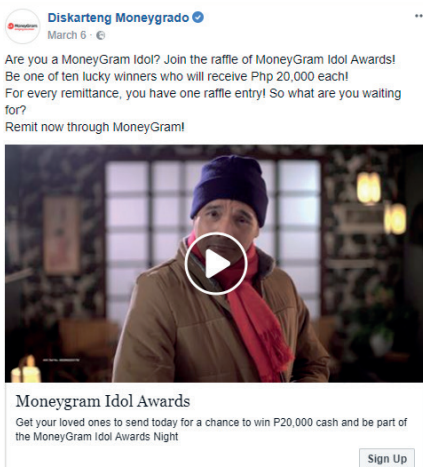
OBJETIVO

MoneyGram lanzó una promoción dirigida a Filipinos que residen y trabajan en el extranjero, para incentivar las transferencias monetarias a su país de origen. El objetivo de la campaña era generar tráfico al sitio web de MoneyGram y conseguir conversiones de al menos 500 registros para la promoción en la que se sorteaba una escapada de fin de semana organizada por la compañía (una especie de "regreso a casa por Navidad" para reunir a los participantes y a sus familias).

ESTRATEGIA

Adglow y MEC Global implementaron una estrategia basada en audiencias personalizadas centradas en los intereses de los trabajadores y sus familias residentes en Filipinas, así como en audiencias lookalike. La experiencia de Adglow en el mercado y en la ejecución de campañas similares, aseguró el éxito de la misma.

La fuerte combinación de la gestión de la campaña mediante equipos expertos, la recomendación estratégica, junto con la implementación de audiencias personalizadas y la optimización continua de la campaña, resultaron positivos para MoneyGram.



"Me gustaría reconocer todo el esfuerzo dedicado a la campaña. La forma en la que se han gestionado ha sido muy positiva para el cliente. Ésta ha resultado ser la primera campaña digital de la marca y, sin duda, la utilizaremos como punto de referencia para promociones futuras."

Brian Dacanay Digital Account Manager, MEC Global