

Cliente: Colgate-Palmolive México

Producto: Optims

Fecha: 1 de Marzo al 15 de Abril de 2010

Descripción del caso: WebPromotion en todo el territorio mexicano.

Objetivo: Promover la compra del producto y la viralidad del sitio para su conocimiento, a través de una promoción.

Datos destacados:

Mecánica: las usuarias tienen 2 formas de participar: o tomándose una foto en los Puntos de Venta, que luego era subida al sitio; o subiendo una ellas mismas.

Debían registrarse ingresando el código de barras del producto y el ticket de compra, y de ahí en más las fotos acumulaban puntos; ya sea porque continuaban ingresando tickets, o bien porque alguien votaba su foto.

Las 6 participantes que más votos recaudaban, ganaban un viaje a Playa del Carmen.

Números alcanzados: 3472 participantes totales; 453 participantes registradas; promedio de 400 visitas diarias al microsítio de la promoción.

