

CASO DE ÉXITO



La campaña de audio digital tuvo un efecto positivo en las ventas en línea.

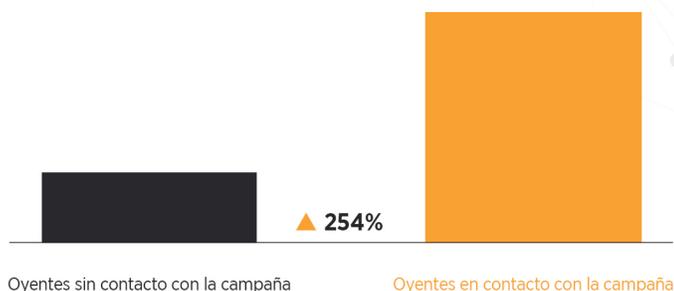


ELV es un grupo internacional de empresas con más de 1.200 empleados en todo el mundo. Durante más de 30 años, ELV ha sido uno de los líderes en innovación y tecnología en automatización del hogar y electrónica de consumo en Europa. Hoy en día, ELV es una de las mayores empresas de venta de electrónicos por internet en el mercado alemán. Las ofertas en línea de la empresa comprenden más de 10.000 productos.

El objetivo de ELV era aumentar el volumen de negocios a corto plazo de la tienda online y concienciar a la gente mediante una campaña de audio digital. Para conocer los efectos posteriores, AllMediaDesk acompañó la campaña con un estudio de mercado.

Durante tres semanas, ELV colocó anuncios de audio de 20 y 30 segundos en todas las ofertas del portafolio de AllMediaDesk. Se dirigió a un grupo objetivo de hombres adultos de entre 20 y 59 años.

Medición de las ventas a corto plazo en los dos grupos



Utilizamos la herramienta de seguimiento de conversión directa de AllMediaDesk, desarrollada específicamente para los productos y servicios vendidos por Internet, para determinar el volumen de negocios adicional a corto plazo generado por el audio digital. Con esta herramienta, el comportamiento de compra se mide técnicamente para una muestra seleccionada, con lo cual, comparamos si hubo algún contacto con la campaña en el audio digital y así, el volumen de negocios generado por la campaña puede ser cuantificado y proyectado en el total.

ELV aumentó el volumen de ventas con una campaña de audio digital

ELV pudo aumentar significativamente el volumen de ventas a corto plazo a través de una campaña de tres semanas: El aumento a corto plazo de las ventas generadas por los oyentes en contacto con la campaña de ELV fue un 254% más alto que las de un grupo de control igualmente grande de oyentes de audio digital que no tuvo contacto con la campaña. Así pues, la campaña generó un volumen de negocios adicional para ELV en un alto rango de cinco dígitos.

Con todo, el efecto de la publicidad en audio digital convenció al cliente: El aumento a corto plazo de las ventas estaba por encima del presupuesto de la campaña y por lo tanto generaba más de lo que costaba. Además, la campaña incluso mostró un efecto a largo plazo: la evaluación detallada mostró que la campaña aún generaba compradores varias semanas después de la última emisión de la cuña.

LA CUÑA

Y esta va para los inteligentes y los precisos. A todos los osciladores de hierro de soldadura, redes domésticas y bombillas LED. A los inventores, aficionados, lectores de diagramas de circuitos y escritores de programas. ¡E, L, V! El proveedor de electrónica que realmente te ayuda a salir adelante.

Más de 10.000 productos de calidad en línea y muchos de nuestra propia producción. La competencia de E.L.V. en electrónica. ¡Toda la información en www.elv.de!