

CASO DE ÉXITO - Menú Ejecutivo del Friday's

Antecedentes

Friday's era un cliente sin experiencia en publicidad exterior, debido a que estaba enfocado en un perfil de consumidor ejecutivo, que se encontrara cerca de su local.

La Campaña

El objetivo era presentar su nueva promoción Menú Ejecutivo y la variedad de platos en el menor tiempo, la cual iba a ser evaluada según su impacto en las ventas del restaurante.

Clear Channel y Portland Perú, agencia central de medios del cliente, decidieron armar una estrategia de comunicación utilizando solamente la publicidad exterior y que centrara el mensaje de la campaña en la zona de influencia del local mostrando además la variedad de platos que se ofrecían.



El Plan

Debido a la naturaleza de la campaña: corto tiempo, variedad de motivos y ubicación estratégica, se decidió utilizar un mix de elementos que incluyó: 01 prisma, 01 panel, 08 paletas y 02 paraderos, todos en avenidas de acceso a Friday's. Los elementos de gran formato tenían el objetivo de destacar al restaurante y el de las paletas y paraderos el de generar la frecuencia seguida del impacto y mostrar la variedad de platos. Para la selección de las ubicaciones se utilizó el sistema MapInfo en un radio de 1.5 Km. del restaurante.

Resultados

Según información proporcionada por el cliente, al finalizar las 08 semanas de la campaña, el promedio semanal de menús ejecutivos vendidos se incrementó en más de 280%. Dejando ver que la combinación de los elementos y el mensaje publicitario empleado tuvieron un efecto importante en el éxito de la campaña.

Lo que dijo el Cliente

"Esta es la primera campaña en la que utilizamos publicidad exterior y sin lugar a dudas es el medio al que nuestro público objetivo a respondido con mayor efectividad. El incremento en nuestras ventas es prueba suficiente y estamos seguros de seguir invirtiendo en la publicidad exterior".



Diego Roca
Gerente General - Friday's