

CASOS DE ÉXITO: Roky's



Resumen:

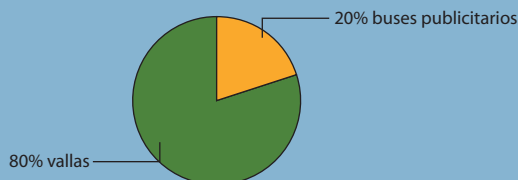
Roky's utilizó publicidad exterior por primera vez para su Campaña por el Día de la Madre, "Ven con Mamá, raspa y gana en Roky's – Llévate toda la ropa que puedas de Max".

Objetivos de la campaña

Promocionar la campaña por el Día de la Madre, atraer a un público mayor hacia sus restaurantes a nivel nacional e incrementar la recordación de marca.

El Plan:

La campaña estuvo dirigida a un público de NSE B, C y D. El único medio utilizado fue la publicidad exterior y estuvo compuesto por vallas y buses publicitarios.



Elementos y período de la campaña:

Roky's usó 2 circuitos de vallas en Lima Metropolitana, uno dirigido al nivel socio económico

AB y otro dirigido al nivel socioeconómico CD. La campaña tuvo una duración de 28 días, desde el Lunes 5 de Mayo al 31 de Mayo.

Resultados de la campaña:

A raíz de la campaña, Roky's incrementó sus ventas en un 35%* a nivel nacional y el cliente comprobó que utilizar vallas fue más efectivo que utilizar otros medios como tele-efectivos, con respecto al costo y a impacto.

* Información Rokys: Comparativo Ventas Mayo 2007 – Mayo 2008

Lo que dijo el cliente:

"Recomiendo el uso de la publicidad exterior en cualquier campaña de marketing porque le otorga prestigio a la empresa que la usa, esto se debe a la visibilidad y al impacto que le genera a la marca. En el caso de Roky's, hemos recibido muchos comentarios positivos sobre el uso de nuestras vallas y estamos fortaleciendo nuestra imagen de empresa seria y sólida. Por esto seguiremos utilizando el medio y a Clear Channel como proveedor dada la confianza que nos genera en cuanto a calidad y garantía de servicio e instalación."

Juan Miguel Galeas

Juan Miguel Galeas
Gerente de Marketing y Ventas