

Magic packs

Los packs de bavaria se convirtieron en el medio para lanzar TaDa a través de los competidores.



THE PURPLE PACK THAT HACKS
— THE BEER CATEGORY —





Problema

Todo el mundo pide domicilios en 2023, pero ninguna plataforma, web o supermercado garantiza que la cerveza llegue fría o rápido, solo TaDa y nadie la conoce.

Insight

Nadie conoce TaDa, pero sí al rey de las cervezas: Bavaria, la empresa que tiene el 92% del mercado.* Es decir se vende en todo lugar y las aplicaciones y canales de venta son solo distribuidores que deben vender la cerveza como se la entrega el proveedor.

Solución

Usar el packaging de las marcas de Bavaria como el medio para lanzar TaDa y llegar a los consumidores insatisfechos de cerveza, sin que nos puedan ignorar.

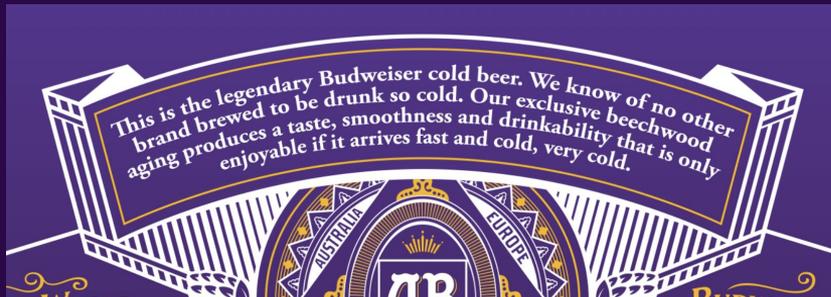
1

Usamos el packaging como medio. Rediseñamos todos los packs Bavaria para resaltar el ADN y los beneficios funcionales y emocionales de TaDa. Cambiando los colores, los atributos de cada cerveza por valores de rapidez y cerveza fría.

De:



A:



De:



A:



De:



A:



2

Sabiendo que íbamos a impactar al 92% del mercado* que actualmente tiene Bavaria, decidimos utilizar el medio para responder de frente en estas situaciones donde peligra el buen consumo de cerveza, usando las plataformas de las marca para conectar con las frustraciones de las personas e invitarlos a mejorar su experiencia y salvar los planes con TaDa.



¿Turbocaro?
Pídelas a un precio mágico por
Ta·Da

**SI LLEGA, PERO
NO LLEGA FRÍA
¿REALMENTE LLEGÓ?**
LA PRÓXIMA VEZ PÍDELAS FRÍA POR
Ta·Da



**Las horas
de espera
no cuentan
como fiesta**
Mejor pídelas
rápido por
Ta·Da

**LO BUENO:
LLEGÓ.
LO MALO: EL
PARTIDO YA
TERMINÓ.**
MEJOR PÍDELAS POR **Ta·Da**

3

Llevamos nuestros nuevos empaques a los lugares donde siempre se vende la cerveza: Aplicaciones de delivery, plataformas de supermercados y puntos físicos de distribuidores. Así fueran la competencia de TaDa, no se podían rehusar, porque igualmente eran pedidos de Bavaria. Nosotros aprovechamos el spotlight en los otros distribuidores para llegar a más clientes.



4

El spotlight no fue solo en un medio, junto a Bavaria decidimos pagar patrocinios y pauta en los aliados, con comunicación en Rappi, Merqueo, Cornershop, Jumbo, éxito y otras plataformas, donde promocionan el producto, pero en imagen veían un packaging que los invitaba a TaDa.

LLEVA EL PARCHE A CASA

Rappi

¿Turbocato?
¡Médicos a un precio magistral!

POKER

Pídelo por Rappi

*Aplican términos y condiciones

MERQUEO

INFALTABLES DE LA FIESTA

CÓMPRALO AQUÍ

Mike's
READY TO PARTY

Mike's frías, pero pa' ya.
SIN BLA. BLA. BLA.

Las horas de espera no cuentan como fiesta

Mejor pedalar rápido que a TaDa

Días de precios especiales

éxito

Hasta **20%**

Con cualquier medio de pago

En Todas las Cervezas

¡Lo quiero!

Budweiser
BUDWEISER
BREWERY
BOTTLED AT 4°C (40°F)
4.5% ALC/VOL (9.0% ALC/WGT)
12 BOTTLES PER CASE

Corona
Extra
CROWN BREWERY COMPANY, INC.
BOTTLED AT 4°C (40°F)
4.5% ALC/VOL (9.0% ALC/WGT)
12 BOTTLES PER CASE

SI LLEGA, PERO NO LLEGA FRÍA ¡REALMENTE LLEGÓ!

EL EXCESO DE ALCOHOL ES PERJUDICIAL PARA LA SALUD.

5

Para continuar la amplificación y sostenimiento, recurrimos a medios propios y pagos para mostrarle a toda Colombia los packs que realmente se preocupan por llevarles cerveza fría y rápido, siempre de la mano de Bavaria y TaDa. Además, solo nosotros podríamos hacer una idea así.

SALVANDO EL PARCHÉ DESDE 2023

HECHA PARA TOMARSE FRÍA

POKER

++ CERVEZA ++

Detailed description: A bus stop advertisement for Budweiser POKER. The background is dark purple with several yellow four-pointed stars. On the left, a diamond-shaped graphic contains the text 'SALVANDO EL PARCHÉ DESDE 2023'. In the center, the text 'HECHA PARA TOMARSE FRÍA' is written. On the right, the word 'POKER' is written in large white letters, with '++ CERVEZA ++' written vertically to its left.

This is the legendary Budweiser cold beer. We know of no other brand brewed to be drunk so cold. Our exclusive beechwood aging produces a taste, smoothness and drinkability that is only enjoyable if it arrives fast and cold, very cold.

THE WORLD RENOWNED

BUDWEISER LAGER BEER

PARTY SAVER

AMERICA

TRADE MARK

Budweiser

KING OF ICE.

COOLED WITH OUR ORIGINAL PROCESS IN THE PLANT AND IN TADA STORES, DELIVERED FASTER THAN OTHERS

Pidela fría por Ta·Da

Detailed description: A smartphone displaying a Budweiser advertisement. The background is dark purple. At the top, a white banner contains a quote about the beer's coldness. Below this is the Budweiser logo, which includes a circular emblem with 'AB' in the center, surrounded by 'BUDWEISER' and 'LAGER BEER'. The words 'THE WORLD RENOWNED' and 'BUDWEISER LAGER BEER' are on either side. Below the logo are the words 'PARTY SAVER', 'AMERICA', and 'TRADE MARK'. The word 'Budweiser' is written in its signature script, followed by 'KING OF ICE.' Below that, a line of text reads 'COOLED WITH OUR ORIGINAL PROCESS IN THE PLANT AND IN TADA STORES, DELIVERED FASTER THAN OTHERS'. At the bottom, the text 'Pidela fría por Ta·Da' is displayed, with a small purple TaDa logo icon.



Así, les contamos a todo un país, que la pola siempre puede llegar mejor, más fría, más rápido y hasta más barata, porque la misión aquí es salvar los momentos de música, fútbol, fiesta, vacaciones y celebración.

LANZAMIENTO

“1 mes donde todo es morado”

Lanzamiento packaging con plataformas
OOH Propio
Digital Propio
Influencers packaging
Toma de PDV
AON Plataformas delivery

SOSTENIMIENTO

“La magia sigue”

OOH Sostenimiento
Digital sostenimiento

ESCALABILIDAD

“La magia en Latam”

La estrategia se puede plantear en todos los lugares que exista
Ab-inbev

Magic packs

Todas las apps, supermercados y canales de venta son sólo distribuidores que deben vender la cerveza como la entrega el proveedor. En este caso, Bavaria, el rey de la categoría con 92% de mercado.

Convertimos los packs de Bavaria en el medio para lanzar TaDa. Los rediseñamos con colores y beneficios llenos de magia, que además llegaron a los distribuidores y a los consumidores insatisfechos sin que nos pudieran ignorar.

Intervenimos la conversación en la entrega o compra de pedido, porque cada pack atacaba un dolor que todos los consumidores han vivido, además, junto a Bavaria, compramos pauta en las plataformas de la competencia como Rappi y éxito, así pautaban la cerveza, pero con el packaging de invitación a TaDa



El medio que sólo nosotros podíamos usar

