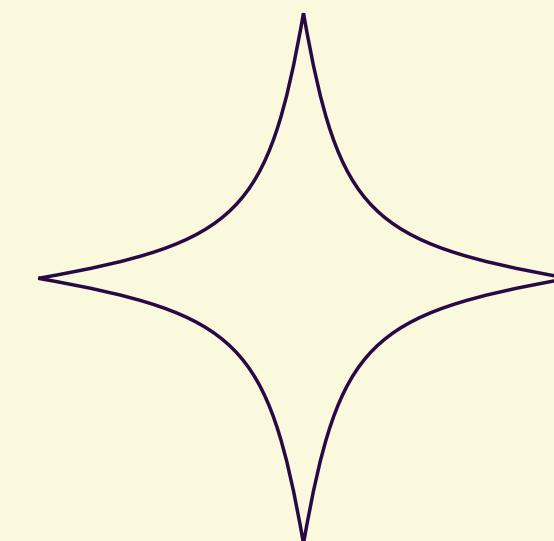


# PLAN DE MEDIOS

**o r i x p r e n d e**

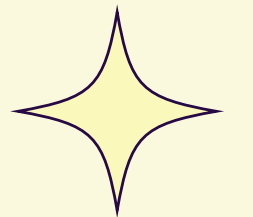
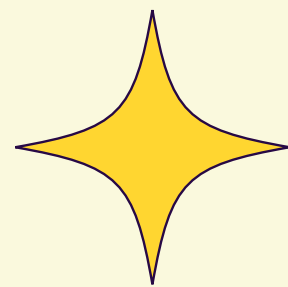
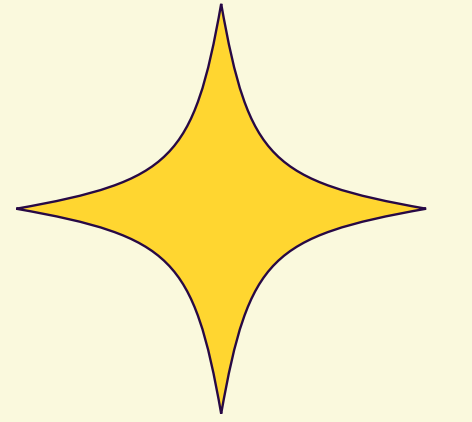
**El 70% de los millenials lo pide domicilios mínimo una vez a la semana.\*\***

**Es un mercado que seguirá en crecimiento. Por esta razón, se busca lanzar el nuevo Delivery Oficial de bebidas de Bavaria. Con todo el portafolio de cervezas, tanto nacionales como internacionales y una propuesta de valor diferente, basada en que sus domicilios son rápidos, las bebidas siempre llegan más frías y a precios mágicos.**



# REFORMA

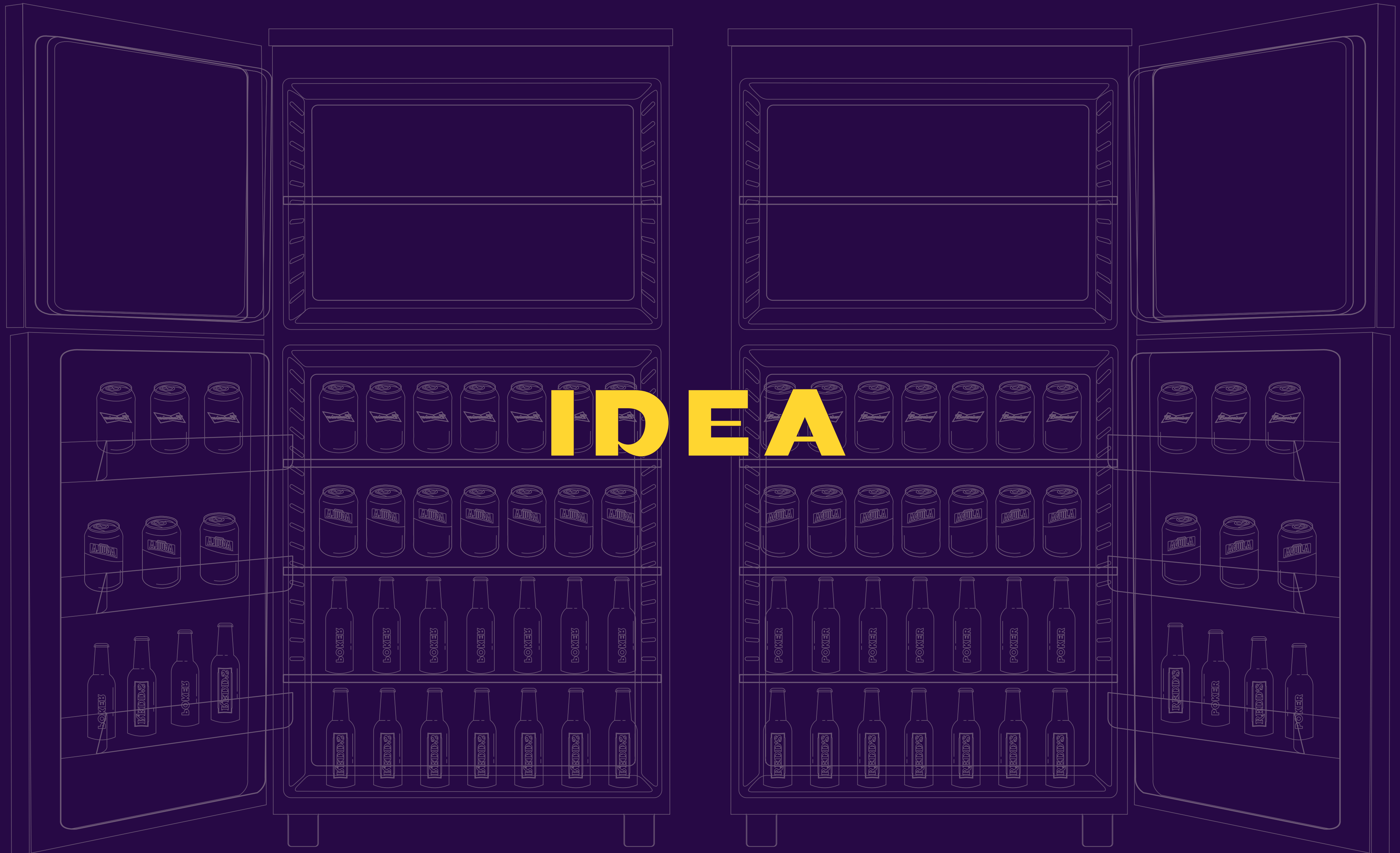
**¿Cómo podemos lanzar el nuevo delivery de bavaria en un país que está lleno de deliverys que ofrecen todos lo mismo?**



# ¡PÉGASE!

**Lo más trend es lo más práctico, pedir domicilios, nuestro target prefiere pedir domicilios a cocinar, el ambiente perfecto para tener la nevera vacía.**





# ESTRATEGIA DE MEDIOS

## 1 AVISOS Arriéndonos tu nevera

Las personas ingresaban a nuestra App y como si fuera un Uber, solo debían firmar un contrato con un click para arrendarnos sus neveras.

## 2 APP TADA Arrendamiento en un click

Las personas ingresaban a nuestra App y como si fuera un Uber, solo debían firmar un contrato con un click para arrendarnos sus neveras.

## 3 NEVERAS Con un toque TA-DÁ

Llébamos sus neveras con nuestros productos, y las brandeamos con nuestra marca.

## 4 OUTDOOR Nevera rentada por TA-DÁ

También nos tomábamos las ventanas de sus casas con avisos que se transformaban en outdoors.

## 5 ATL + DIGITAL + OOH Arrendamiento en un click

Las personas ingresaban a nuestra App y como si fuera un Uber, solo debían firmar un contrato con un click para arrendarnos sus neveras.





# EJECUCIÓN



LAS NEVERAS CONVERTIDAS EN TIENDAS



# EJECUCIÓN



**LAS NEVERAS TENÍAN UN TOQUE DE TA-DÁ**



# RESUMEN



APROVECHAMOS EL ESPACIO LIBRE EN TU NEVERA PARA CONVERTIRLA EN UNA TIENDA DE TADA

# Ren Ta·Da

## RETO

En los últimos años, la creación de deliverys como TaDa ha venido en aumento.

Encontramos que el **70% de los millenials piden delivery** mínimo una vez a la semana. Entonces, ¿Cómo podíamos hacer para lanzar una nueva forma de pedir bebidas frías y a domicilio, en un país en donde cada vez hay menos espacio para hacerlo?

## OPORTUNIDAD

La gente solo está pidiendo domicilio. Por eso, nos dimos cuenta que hay un lugar en nuestra casa que por lo general siempre tiene espacio suficiente o muchas veces está vacía: la nevera.

Así que decidimos convertirlas en un medio haciendo que todos tuvieran cientos de **tiendas cerca al momento de pedir por la App de TaDa.**



## IDEA

Invitamos a todas las personas a rentarnos sus neveras para llenarlas de nuestros productos. **Convirtiéndonos en la marca de Delivery más rápida del mundo,** entregando productos siempre fríos y con precios realmente mágicos para todos: para el que pedía por tada, el que rentaba su nevera, para el repartidor y para nosotros.



+ 10M DE DESCARGAS

+200% INCREMENTO VENTAS

+138M EARNED MEDIA

12 PAÍSES LA REPLICARON



# REN-TADA FUE REPLICADA EN 12 PAÍSES

Pasamos de tener 50 tiendas de TA-DÁ a tener 50.000 en todo el país, y este modelo se replicó en toda la región.

**+10M**  
DESCARGAS —

**\$138M**  
— EARNED MEDIA



**+200%**  
AUMENTARON VENTAS  
— DE BAVARIA

**\$400.000<sub>USD</sub>**  
FREE PRESS —

**+25.000 tiendas abiertas en tan solo 6 semanas.**

# ¿NOS RENTAS LA TUYA?





**GRACIAS**