



# COOL PRICES



En Colombia hay una gran diferencia de precios en un mismo producto, estos suelen ser mucho mayores que los planteados por los fabricantes. **Cambian dependiendo sector, comercio e incluso aplicación.** Son muy pocos los establecimientos que usan el precio sugerido de los proveedores, situación que afecta el bolsillo y relacionamiento de los consumidores con la marcas de Ab In Bev.



## Ta•Da

Hace que la magia esté al alcance de las personas logrando la combinación perfecta para salvar los momentos. Cerveza fría a precios justos en el menor tiempo posible. Con esta nueva propuesta los clientes ahora podrán disfrutar tener un gran poder en sus manos, el poder de aprovechar cada situación sin verse afectados por costos inflados.





# COOL PRICES

ENFRIAMOS LOS PRECIOS MÁGICAMENTE A TRAVÉS DE NUESTRA APP  
Y LOS CONGELAMOS CUANDO SE VUELVEN MAYORMENTE ASEQUIBLES.

# EJECUCIÓN

1

Pondremos congeladores alrededor de todo el país con etiquetas de precios absurdamente bajos para llamar la atención de las personas.

2

Estos congeladores tendrán llamados a la acción en el que le decimos a las personas que bajen Tada para acceder al poder de cambiar la realidad a su favor.

3

Al tenerla, solo deben abrirla y empezar a escanear los precios de diferentes comercios y anuncios populares que mágicamente, por medio de la cámara de su celular, se verá como se congelan hasta llegar a la opción de precio posiblemente más baja, o el precio que sería el sugerido.

4

El rango de precio disminuido lo retribuiremos en cupones válidos en esa compra para que puedan adquirirla.

5

Haremos que la acción de lanzamiento tenga mayor amplificación a través de medios propios de contenido e influenciadores.

6

Finalmente, con este lanzamiento habremos convertido a las personas en usuarias de valores sorprendentes como el de nuestras cervezas que siempre estarán con temperatura baja y precios bajos



# ESTRATEGIA

## OBJETIVO



Lanzar de forma masiva la aplicación de TADA en el territorio colombiano logrando un sentimiento positivo en la audiencia permitiéndonos un resultado de más de **10k nuevos usuarios.**

## AUDIENCIA



Hombres y mujeres colombianos de **26 a 35** años siempre en búsqueda de descuentos específicos en sus marcas favoritas para salir a disfrutar momentos inolvidables.

## CIUDADES



Bogotá,  
Medellín,  
Barranquilla,  
Cali

## TEMPORALIDAD




30 días calendario  
5 días de activación PR Congeladores OOH  
10 días lanzamiento promociones integrales y programadas con cool prices.  
20 días posteriores de sostenimiento pauta medios propios digitales de precios bajos.  
30 días con plan de influencers.

# DESPLIEGUE


## 1. CREAMOS UN MOVIMIENTO

### COOL PRICES OOH


 REFRIGERADORES CON PRECIOS BAJOS EN LUGARES ESTRATÉGICOS

## 2. VOLVIMOS EXPONENCIAL LA CAMPAÑA EN DIGITAL

### MEDIA

 INSTAGRAM - Pauta de historias que invita a encontrar precios altos en nuestras marcas y bajarles el valor con nuestra magia.

Filtro en el que se congelan los alrededores y salen nuestras cervezas.

 TIKTOK - Influencers disfrutando los beneficios de la app.

## 3. ACTIVACIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE TODAS LAS AUDIENCIAS

### BILLBOARDS



VALLAS INTERACTIVAS - con el mensaje de la campaña en el que invitamos a congelar los precios que vean de nuestras marcas en otros establecimientos.



PARADEROS DE BUSES - Activamos billboards digitales que reproducen un visual del refrigerador invitando a escanear y pedir ahí mismo para disfrutar en casa al precio justo.

### INBOUND



MAILING - con descuentos a temperaturas bajas invitando a seguir descubriendo la app y hacer test de preferencias.



MENSAJES DE TEXTO - con invitación a enfriar los precios por tiempo limitado.



# P R E S U P U E S T O

1 - 2 WEEK

2 - 3 WEEK

3 - 4 WEEK

20%

5%

20%

25%

15%

15%

Producción  
congeladores y  
cupones in-App

Filtro Instagram

Pauta redes y plan  
influencers

Billboards

Implementación  
Inbound CMR

Agencias de  
medios





## CONTEXTO

En Colombia casi nadie considera el valor sugerido de sus proveedores, esto genera una gran diferencia de precios, en su mayoría altos para un mismo producto. Situación que afecta el bolsillo y relacionamiento de los consumidores con las marcas de Ab In Bev.

## IDEA

Aprovechamos el poder de TaDa para salvar los momentos y enfriamos los precios mágicamente a través de la app para congelarlos cuando se vuelven mayormente asequibles.

## EJECUCIÓN

- Pondremos congeladores alrededor de todo el país con etiquetas de precios muy bajas.
- Cuando las personas descarguen TaDa tendrán el poder de cambiar la realidad a su favor.
- Por medio de la cámara de su celular, verán los precios llegar a la opción posiblemente más baja.
- El rango de precio disminuido lo retribuiremos en cupones válidos en esa compra para que puedan adquirirla.
- Generaremos una amplificación mayor a partir de contenido propio e influenciadores.
- Al final del día convertiremos a las personas en usuarias de valores sorprendentes para siempre con este lanzamiento.

20K



Nuevos usuarios

8K



Seguidores nuevos

+ 1500

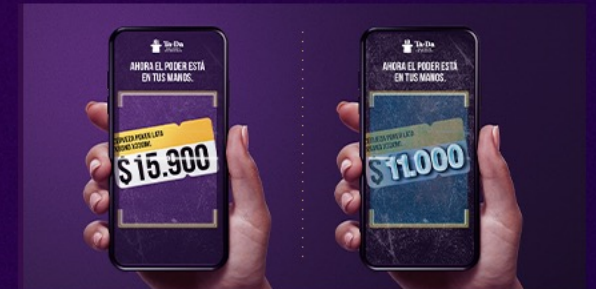


Pedidos la primera semana

+ 35%



Interacciones



CERVEZA PINKER LATA X8 UNO - 330ML	CERVEZA AGUILA LATA X24 UNO - 330ML	CLUB COLOMBIA X1 UNO - 650ML
\$11.000	\$42.500	\$4.500
CLUB COLOMBIA BOMBADA X8 UNO - 330ML	BBC CARPA MEL X4 UNO - 330ML	CERVEZA STELLA ARTROS X4 UNO - 330ML
\$20.900	\$17.600	\$4.800
CLUB BARTWESER X8 UNO - 330ML	MIKE'S HARD X4 UNO - 330ML	CELA Y PELA X8 UNO - 330ML
\$22.500	\$13.800	\$12.000