

WILMOTA



LANZAMIENTO TADA

YOUNG LIONS
COMPETITIONS 

 Ta·Da

La mejor fiesta en casa,
es la que **no es en tu casa.**



Para el lanzamiento de nuestra app **abrimos las puertas de nuestras casas** a los colombianos y vivimos momentos mágicos con polas frías y a buen precio.



- ✦ Cami es una mujer de 23, estudiante de la U. Central y que sus viernes y sábado **hace planes tranqui en casa de un amigo.**
- ✦ Cris es un hombre de 30, tiene un trabajo estable, es una rockola andante **y lo que más disfruta es llegar a casa y encender su vinilo.**
- ✦ Dani es una mujer de 28, que los fines de semana le gusta subir el alto patios **y al llegar a su casa se recompensa con una cerveza.**
- ✦ Diego tiene 35 y es un gran fan del fútbol, **tiene un sofa especializado para poner su cerveza mientras comenta los partidos.**



CÓMO

Entendimos que cada una de nuestras marcas tienen un nicho específico así que alquilamos por un fin de semana espacios de acuerdo a esto y los convertimos en experiencias únicas

- ✦ **AGUILA** = FÚTBOL = LA FUTBOLERA
- ✦ **BUDWEISER** = MÚSICA = ENSAYADERO 4 CUARTOS
- ✦ **POKER** = AMIGOS = CASA ALOJAMIENTO TURÍSTICO
- ✦ **MICHELOB** = DEPORTE = GYM CROSSFIT BOGOTÁ
- ✦ **CORONA** = PLAYA = TERRAZA CORONA

Total arrendamientos x5:
\$500.000.000

Total branding espacios:
\$200.000.000



CÓMO

Pusimos letreros gigantes sobre las fachadas alquiladas para decir que **“Ponemos nuestra casa”** y un QR para descargar la app.

**Total impresión
e instalación:
\$60.000.000**



CÓMO

Usamos nuestra aplicación como medio para la campaña, cambiando las descripciones de los productos por nuestra idea... “Yo pongo el ensayadero, tú las polas... Compra y redime el código para reserva la experiencia Music Session”.

**Total app: Ya existe solo
es cambiar las descripciones**



CÓMO

Los redirigimos a una landing page en donde **podían alquilar los espacios para vivir experiencias** únicas ligadas a sus gustos.

Hicimos banner y publicidad en redes sociales **para amplificar nuestro mensaje.**

**Total Landing Page:
\$10.000.000**

**Total pauta digital:
\$50.000.000**





SEMANA 1 Y 2

Arrendamiento y brandeo de espacios.



SEMANA 3

Vayas en fachadas con el código de descarga.

Pauta digital.

Registro en landing



FIN DE SEMANA 3

Experiencias únicas en los eventos.



YO PONGO LA CASA

BY:  **Ta·Da**
DELIVERY
DE BEBIDAS

CONTEXTO:

Hay planes que son mejor en una casa, ya sea ver un partido, una fiesta, un asado o parchar escuchando música, **pero casi nadie está dispuesto a prestarla.**

INSIGHT:

La mejor fiesta en casa, es la que no es en tu casa.

IDEA:

Para el lanzamiento de nuestra app **abrimos las puertas de nuestras casas a los colombianos** y vivimos momentos mágicos con polas frías y a buen precio.



CÓMO:

1. En apartamentos, canchás de fútbol, ensayaderos y otros sitios pegamos afiches que decían **“Yo pongo mi casa para...”** y un QR de descarga de la app.
2. En la app encontraron productos con la descripción **“Yo pongo la casa, tú las polas...”** para hacer planes de fútbol, música, parche de amigos, y otros.
3. Cuando las personas compraron el producto **les llegó un código para reservar la casa en**
yopongolacasa.tadadelivery.com.co
4. **La magia de TaDa** salvó miles de planes con la experiencia que brinda cada cerveza.

 **POKER**  
 **STELLA**  

200K
Personas alcanzadas

15K
Descargas de la app

120K
Reacciones en redes

890
Fiestas nuevas

Y muchos momentos salvados