

JAC motors

DESAFIO

O objetivo desta ação era criar um **novo canal de vendas rentável** para a JAC Motors e com custo por carro vendido menor que nas demais campanhas (o **retorno** deveria ser **superior a 0,18%**, o que equivale a **45 carros vendidos**). A meta era promover a venda de carros por meio de indicações, uma modalidade de vendas que já é bastante usada nas estratégias da empresa.

SOLUÇÃO

Desenvolvemos uma ação de MGM – Member Get Member utilizando multicanais, incentivando os proprietários de veículos da Jac Motors a indicar amigos para a ação, em que ambos recebiam benefícios. Todas as peças trabalhavam com o garoto propaganda da marca, Fausto Silva, e continham um código de identificação para cada cliente JAC e com esse código conseguimos mensurar as vendas e indicações.

RESULTADOS

Auxiliamos na abertura de mais um canal de vendas rentável na estratégia de prospecção da marca.



73 carros vendidos

custo de aquisição 69% menor

do que o praticado nas ações de massa

taxa de 0,30% de resposta

