

NOMBRE DEL CLIENTE.

Samsung Mobile
www.samsung.com/ar



DESCRIPCION DEL NEGOCIO.

Samsung es el conglomerado más grande del mundo por ingresos. Es la agrupación de empresas más grande de Corea del Sur y está compuesta por numerosas empresas internacionales, todos unidos bajo la marca Samsung, incluidos Samsung Electronics, la empresa de productos electrónicos más grande del mundo.

RESUMEN DEL PROYECTO.

En agosto del 2008 con el lanzamiento del celular Samsung F250, la empresa ideó una campaña online “¿Cuál es tu música?” con el fin de penetrar en el Mercado ABC1,2; y así dar a conocer el Samsung F250 como el último celular de la familia de music-phones de Samsung.
www.cualestumusica.com.ar

REFERENCIAREFERENCIAS

La campaña tuvo una duración de 2 meses, en la cual se implementó el trabajo de 4 personas con un FTE de 4 horas diarias.

OBJETIVOS Y PROBLEMAS CRITICOS DEL CLIENTE

El problema crítico de Samsung que encontramos fue un consumidor no deleitado pero fidelizado por su proveedor de celulares (alta barrera de ingresos). Era un segmento que no conocía las alternativas de mercado, no conocía el Samsung F250. Al mismo tiempo, Samsung, tenía un alto interés en penetrar en los medios no tradicionales pero desconocía la manera de lograrlo. La estrategia que implementaron desde la marca fue la de crear una acción masiva online y offline. En la web crearon un hotsite “cualestumusica.com” que era una demostración del producto, de forma entretenida, con Roberto Pettinato como líder de opinión, donde los usuarios podían generar sus propios ringtones, compartiéndolos con sus amigos y pudiéndolos bajar a sus propios celulares. Así se lograba una llegada concreta a potenciales clientes.

APROACH AL PROYECTO

Para conseguir mejores resultados en la penetración online, se generó para Samsung una investigación de mercado sobre medios online no tradicionales, con fuerte relación en el rubro musical y tecnología celular. También, se hicieron trabajos de relaciones públicas y prensa, entablando relación con los autores de dichos medios.

ENTREGABLES

El cliente se quedó con los derechos de una base de datos con 1500 medios no tradicionales de índole musical y tecnología celular; y derechos sobre templates de comunicación, material de difusión y contenidos especializados.

RESULTADOS/BENEFICIOS PARA EL CLIENTE

Los resultados cuantitativos y cualitativos fueron positivos, el sitio “cualestumusica.com” aun se mantiene online y con un alto nivel de interacción por parte de los usuarios. Gracias al sembrado generado por medio de la base de datos entregada a Samsung Mobile, hoy en día se encuentran más de 5 mil enlaces en medios no tradicionales españoles.