

Case Jaguar “Você acima de tudo”

CLIENTE: CTO/Jaguar

SEGMENTO: Auto

APLICAÇÃO: Personalização de alto impacto em múltiplos canais / Geração de leads B2C / Automobilístico

DESAFIO

Gerar leads qualificados para test drive na linha de carros da Jaguar, bem como atualizar e enriquecer o banco de dados e divulgar as novidades da empresa. Foi feito em paralelo uma campanha de mídia de massa (jornal e Internet) para mensuração e comparação dos resultados. A integração das mídias foi feita utilizando-se técnicas de personalização de imagens coloridas com o nome do destinatário escrito em 3D na lateral do veículo. Para a segmentação, foram utilizados cinco perfis de banco de dados de acordo com os produtos.

mala direta



SOLUÇÃO

A base foi composta por registros parametrizados por data, valor, renda individual, renda inferida, propriedade de carro importado, estilo de vida e região, dividido em cinco grupos, observando os carros disponíveis na linha da Jaguar. As peças foram desenvolvidas sob a ótica do marketing 1 a 1 integrado e com oferta personalizadas: mala-direta personalizada com imagem personalizada do veículo, Email personalizado e Hotsite com URLs Personalizadas (P-URL). Ao ser impactado pelo produto que mais lhe era sensível, o cliente era incentivado a entrar no seu hotsite personalizado, onde encontrava sua página de agendamento (objetivo: marcar teste drive), o seu questionário de perguntas (objetivo: atualização e enriquecimento dos dados) e atualizar os dados (objetivo: formar lista aquecida de prospects). O canal de respostas foi a URL Personalizada. Exemplo: www.johnsample.voceacimadetudo.br

e-mail



p-url



RESULTADO

Total de respostas: 9.124 peças enviadas, com 16,79% de acessos. Os acessos geraram 27,67% de leads convertidos.

Vendas totais: Foram vendidos 4 carros.

Retorno do Investimento (ROI): Confidencial.

Conversão de acessos: A taxa de conversão de acessos comparando a mídia de massa x mídias personalizadas foi de 1.178%.