

Campanha

Invasão Pantene

Categoria

Melhor Campanha
Business to Business

Resumo

Apesar de ser uma marca líder, com uma forte linha de produtos e tendo Gisele Bündchen como garota propaganda, a marca Pantene necessitava de um programa que melhorasse o relacionamento com os canais, aumentando suas vendas e distribuição numérica no pequeno varejo.

Realizando visitas a pontos de venda do interior de São Paulo em vans decoradas para realizar a apresentação do projeto e negociar a abertura de novos pontos de venda, a agência buscou a utilização de Gisele Bündchen (garota propaganda da marca) e todo o glamour associado à sua personalidade, para levar aos consumidores "Um Dia de Gisele".

Neste conceito, foi possível oferecer aos donos dos estabelecimentos comerciais a oportunidade de presentear suas esposas e seus melhores clientes com "Um dia de Gisele". Uma forma criativa e eficiente de utilização de uma grande personalidade como Gisele Bündchen.

O DIA DE GISELE consistiu em um tratamento para os cabelos com os produtos Pantene em salões de beleza próximos à loja parceira. Este prêmio era fornecido ao dono do estabelecimento, que podia ser utilizado para convidar suas esposas e seus principais clientes a participar da ação.

Fazia parte da negociação de abertura de novos pontos de vendas uma promoção On Pack junto ao consumidor, onde a compra de 2 produtos Pantene dava direito à uma nécessaire exclusiva, grátis.

Um excelente exemplo de utilização de uma propriedade de grande estatura nos níveis de Trade e Ativação de PDV. Os resultados finais refletem o sucesso da iniciativa.

INVASÃO PANTENE PRO-V

