

Navidad





14 ideas interactivas para tus campañas de Navidad

La Navidad se acerca... ¿Está tu marca preparada? ¿Tienes ya claro cómo lucirán tus campañas?

Después del **Black Friday y el Cyber Monday**, la mayoría de las marcas (sino todas) se centran en la promoción de sus campañas de Navidad. ¿Cómo se ha organizado tu equipo? ¿Preparados para afrontar estas fechas? En este ebook encontrarás 14 ideas para adaptar a tu marca y darle forma a tus campañas digitales con un toque interactivo.



La guía de regalos para Navidad

No hay Navidad sin regalos, y no hay regalos sin que aparezcan las dudas de qué comprar a quién. En estos casos, **las guías de regalos** son siempre sinónimo de interés para tu audiencia.

Este formato es una buena manera de resaltar los productos de tu marca a la vez que ayudas a tus usuarios a elegir el regalo más adecuado para sus seres queridos. La idea es sencilla: Pregunta a tu audiencia algunas cuestiones sobre la personalidad y las aficiones de la persona a la que van a hacer el regalo. Después de esto muestra algunas ideas basadas en las respuestas. Fácil, divertido y personalizado ¿verdad?.

Este formato es uno de los secretos del éxito de Decathlon que siempre los utiliza en periodos especiales como Navidad o la vuelta al cole. ¿Quieres ver cómo lo utilizan? **Échale un ojo a su caso de éxito.**

¿QUIERES VER CÓMO SERÍA?

En nuestro blog hemos creado una campaña de ejemplo.
Te la dejamos aquí.





Lanza tu propio calendario de Adviento

Si hay un formato que es el rey de la navidad es sin duda el **calendario de Adviento**. Es una idea totalmente única para cada marca y con unos resultados de engagement, conversión y recurrencia enormes.

La idea es conocida por todos: Detrás de cada casilla de tu calendario, tú eliges el contenido que quieres ocultar y mostrar cuando llegue el día: Una promoción especial, un código, una muestra de producto, un concurso, un juego.... Las opciones son infinitas y lo mejor de todo es que cada día puedes sorprender a tu audiencia con algo nuevo. **Te dejamos 10 ideas** que seguro te ayudarán a inspirarte..

¿VAS TARDE EN TU CALENDARIO? NO TE PREOCUPES, TENEMOS DOS OPCIONES:

- Elige una de nuestras nuevas plantillas para el calendario de Adviento y crea una propia para tu marca en solo unos clicks;
- ¿Quieres algo mucho más personalizado? **Ponte en contacto con nuestro Studio** y nosotros nos ocupamos. Solo necesitamos tu briefing y nos encargaremos del diseño de principio a fin. Así tendrás tu calendario listo en 15 días.



.....



.....



15
días





El 2020 en retrospectiva

Vaya año el 2020 ¿no? Aparte del Coronavirus han pasado muchos acontecimientos más y estamos seguros que tu marca puede hacer algo con ellos. La Navidad y Año Nuevo son esos periodos del año en los que miras para atrás y te preguntas por la canción del año, los acontecimientos más importantes, el personaje del año, el partido del año y un largo etcétera. Lanza **algunas votaciones** y pregunta a tu audiencia por sus opiniones y preferencias. Ilustra esas preguntas con imágenes, vídeos o GIFs, añade unas gráficas a los resultados y el éxito está asegurado.



Dale un empujón a tus ventas en Navidad

¿Quieres darle más ambiente navideño a la web de tu marca? Somos unos convencidos del potencial de **una Pop-up** bien pensada. Las promociones con ofertas especiales o resaltando algún producto de especial interés para la Navidad siempre son un éxito a nivel de ventas, CTR y conversión. Para ello solo necesitas:

1

Pensar en tu promoción especial para Navidad.

2

Crear tu propia pop-up.

3

Elegir el CTA y el contenido al que redirigirá (cupones de descuento, juegos, concursos, etc.).

4

Publicar el pop-up en la página correcta y medir su performance.





Une el on y el off

Nutella, **Dr. Oetker** o **Nestlé**, son solo algunas de las marcas que utilizan **los códigos únicos** para unir sus canales online y offline. ¿Cómo lo hacen y cómo puede hacerlo tu marca? Estas marcas distribuyen códigos únicos en sus puntos de venta (por ejemplo en las etiquetas de sus productos) que dan acceso a concursos exclusivos en sus canales digitales. Esta táctica en periodo navideño suele ser una buena fórmula para recopilar datos o conseguir nuevas ventas en ambos canales.



Haz de tus quizzes una experiencia aún más divertida

Hace unos meses lanzamos una funcionalidad que nos tiene enamorados tanto a nosotros como a nuestros clientes: **Las preguntas con verificación instantánea**. No nos cansamos de recomendarla y todavía más en el periodo navideño. Con estas preguntas, puedes crear quizzes mucho más interactivos. En este caso proponemos una idea donde el usuario debería adivinar una lista de películas navideñas míticas:





Da recomendaciones personalizadas

Muy en la línea de la guía de regalos pero con otro enfoque. Si tu marca tiene un e-commerce, seguro que estás utilizando las recomendaciones en las páginas de producto. Sin duda, un acierto. Pero puedes ir un punto más allá y crear **un test de personalidad** que recomiende productos a los participantes basándose en sus respuestas. Imaginate ese formato a la hora de elegir el perfume ideal o el maquillaje más acorde al estilo de tus usuarios para estas fiestas. Si a esta propuesta le añades un gancho en forma de descuento, seguro que los resultados se harán notar.



Utiliza formatos con premios directos

A la gente le encantan los formatos con premios directos porque inmediatamente conocen su recompensa. Además, estos formatos generalmente son extraordinarios en cuanto a tasa de conversión. La idea que hemos elegido para este ebook navideño es un **trile** creado con las tradicionales bolas de Navidad. Los participantes deberían averiguar si debajo de la bola elegida hay un premio escondido o no. Obviamente el premio cambia su posición en cada juego. ¿Imaginas algo así para tu marca?

Descubre detrás de qué bola de Navidad se esconde tu regalo





¿Y después de Navidad qué?

Navidad es sinónimo de cenas familiares, cenas con amigos, cenas de trabajo... Imagina una campaña que animara a tu audiencia a quemar los excesos navideños con un divertido gancho. No se nos ocurre mejor formato para esta idea que nuestro **Runner**. Un juego arcade que anima al usuario a correr lo más lejos y por el mayor tiempo posible. Obviamente, dependerá de ti dar un premio a quien más lejos llegue.





Celebra el día internacional del jersey hortera

El día internacional del jersey hortera de Navidad se celebra el tercer viernes de Diciembre. Este año cae en 18. Tu marca tiene una oportunidad perfecta para lanzar **un concurso de fotos** en tu comunidad o **un memory**. Reta a tus usuarios a encontrar las parejas en el menor tiempo y con el menor número de clicks posibles.





El repaso musical al 2020

En la misma línea que las votaciones en retrospectiva mencionadas antes pero con otro enfoque, **la prueba ciega** también tiene su cabida en nuestro brainstorming navideño. El formato trataría de escuchar diferentes clips musicales y pediríamos al participante adivinar el título y el artista. Para hacerlo más interesante, incluso podríamos añadir un tiempo límite.



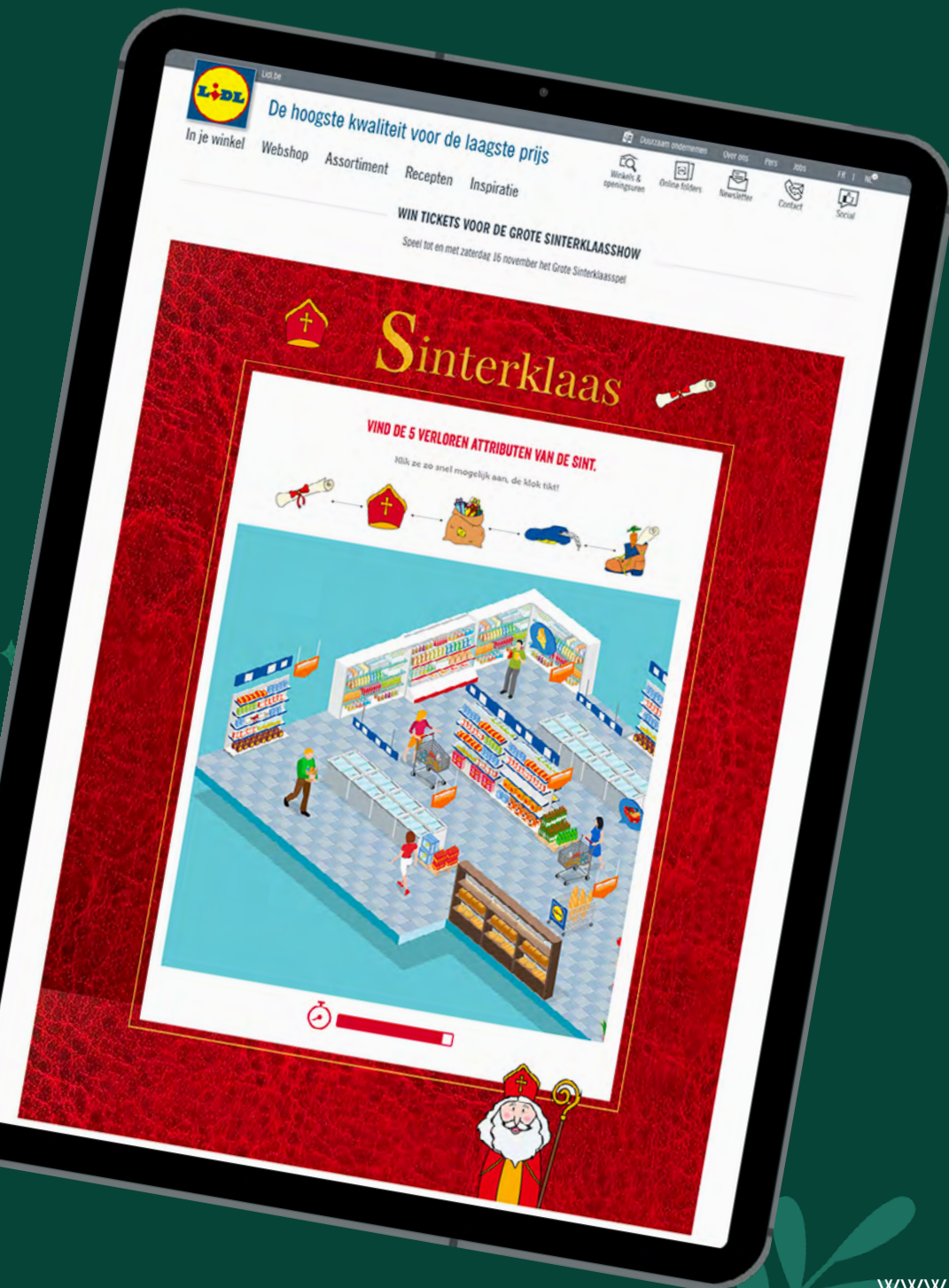
Reta a tu audiencia con algo divertido

Los retos (y los regalos asociados a ellos) son siempre bienvenidos por parte de la audiencia, especialmente en periodos navideños. Tu equipo puede crear una campaña a partir de ello. Por ejemplo, el formato del “**Objeto escondido**” puede ser una buena opción. Anima a tus participantes a encontrar el regalo de Navidad que está escondido en esta foto en el menor tiempo posible.

Una campaña fácil y atractiva ¿no crees?

¡Encuentra el regalo y gana!





Organiza una búsqueda del tesoro navideño

Esto es precisamente lo que realizó Lidl con esta campaña publicada simultáneamente en su página web y página de Facebook. Así, la famosa marca invitó a sus usuarios a encontrar los objetos olvidados por Papa Noel lo más rápido posible para ganar tickets a una función navideña con bastante éxito. Para poder participar que rellenar un formulario y hacer opt-in en la newsletter de la marca.



Reparte amor y buenos deseos entre tu comunidad

Para el final hemos dejado una idea que se basa en la idea clave en periodo navideño y más en este año. Pero para esta ocasión partamos de un caso real. Durante el lockdown Cailler, marca de Nestlé, dio a su audiencia la oportunidad de enviar a sus seres queridos, y de manera gratuita, un mensaje en forma de carta con una tableta de chocolate. Los participantes solo tenían que seleccionar la tarjeta que querían, rellenar un formulario con los datos de contacto del remitente y destinatario y la marca se ocupaba del resto. Bonito ¿verdad?

Creemos que la Navidad vuelve a ser la temporada perfecta para retomar esta iniciativa inspirada en la campaña de Cailler y recordar a tu comunidad, que los buenos deseos todavía se cumplen.





Nuevo juego arcade:



El catcher

Este año vamos a adelantar un poco los regalos navideños por nuestra parte. Después del **Runner** nos hemos puesto a trabajar en otro formato arcade que creemos que será interesante: El **Catcher**. Un formato con una mecánica será sencilla pero adictiva: Una cesta personalizable y tus reflejos para coger todos los objetos que seas capaz.

¡PRUEBA EL CATCHER AHORA!

¿Qué es Qualifio?

Qualifio es el SaaS líder en Europa en marketing interactivo y recopilación de datos. Te permite crear y publicar fácilmente contenidos interactivos (cuestionarios, tests de personalidad, encuestas y más de 50 formatos innovadores) en todos tus canales y recopilar datos de tu audiencia para poder cualificar, segmentar y monetizarla.

¿Cómo funciona?



CREAR

Elige tu campaña interactiva entre más de 50 formatos, totalmente personalizables y sin desarrollo extra.



PUBLICAR

Fácil de publicar en tu página web, aplicaciones móviles y redes sociales.



RECOPILAR DATOS

Lanza campañas de recopilación de datos en regla con el RGPD gracias a una serie de funcionalidades especiales.



OBTENER RESULTADOS

Se pueden visualizar y extraer los perfiles generados y los resultados de campañas a tiempo real.



SEGMENTAR Y MONETIZAR

Puedes integrar la plataforma con tus herramientas de marketing y datos (CRM, DMP, SSO, Analytics, etc.)

¿Convencido?

Solicita una demo con ejemplos de clientes a tiempo real

SOLICITA UNA DEMO

¿Necesitas más información primero?

CONTACTA CON NOSOTROS



qualifio