



“Qualifio es nuestra fuente principal de datos. Ha transformado la forma en la que interactuamos con nuestro público. Nuestras múltiples marcas crean campañas interactivas en cuestión de minutos que nos proporcionan datos de calidad enlazados directamente con nuestro sistema CRM. El año pasado recopilamos más de 100.000 perfiles segmentados en 20 marcas.”

JEROME CAMURANI,
RESPONSABLE DE EXPERIENCIA PERSONALIZADA DEL CONSUMIDOR
EN NESTLÉ BELGILUX



EL PUNTO DE PARTIDA

¿POR QUÉ LOS CRM MANAGERS USAN QUALIFIO?

¿POR QUÉ LOS BRAND MANAGERS USAN QUALIFIO?

CASO PURINA

1. Nestlé Bélgica utiliza Qualifio **habitualmente** para presentar **formatos atractivos** a sus diferentes públicos.
2. Qualifio se ocupa de la creación de la campaña al completo para **ahorrarle el máximo tiempo posible** a los brand managers.
3. Además, el Responsable de Experiencia Personalizada para Clientes es el encargado de reunir **nuevos datos, diseñar segmentos** y volcarlos al CRM de Nestlé.
4. Después, los datos segmentados **se utilizan en la comunicación one to one** (newsletter personalizada, personalización de banners, anuncios, muestras de productos, etc.).

CIFRAS CLAVE



+20
marcas



+100
campañas



+100.000
leads únicos
recopilados en
2017



34%
optins
(promedio de 2017)

EL PUNTO DE PARTIDA

¿POR QUÉ LOS CRM MANAGERS USAN QUALIFIO?

¿POR QUÉ LOS BRAND MANAGERS USAN QUALIFIO?

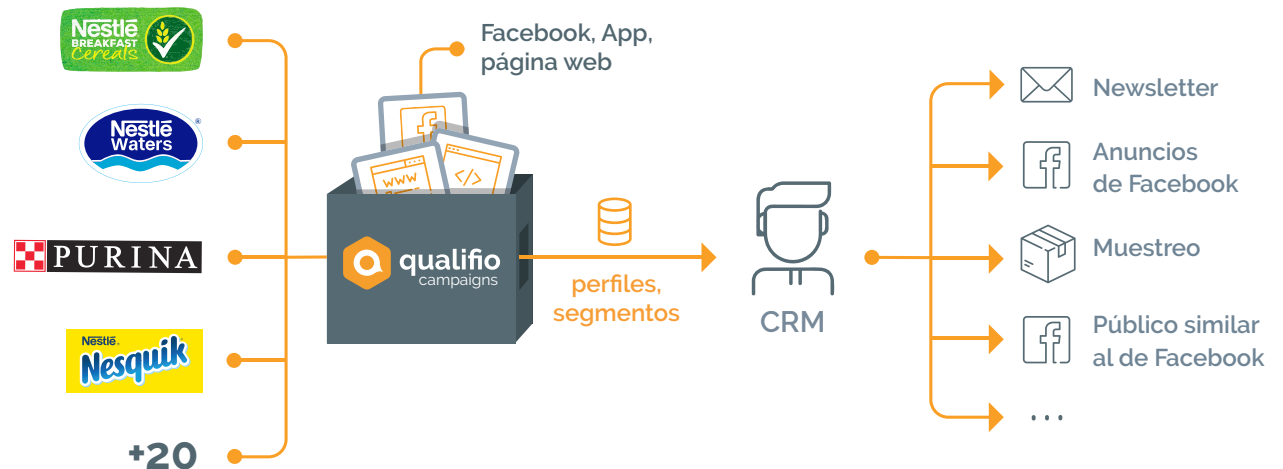
CASO PURINA

RECOPIACIÓN DE DATOS DE CALIDAD

- **Recopilación** de datos de calidad, segmentados y listos para su uso en 20 marcas (Purina, Nesquik, Galak, etc.)
- **Inserción** de estos datos directamente en el CRM de Nestlé
- **Integración** de etiquetas para supervisar campañas y evaluar el retorno sobre la inversión (ROI)
- **Unificación** de los datos recopilados mediante formularios predefinidos

ROI

- Participantes únicos
- Nuevos segmentos de perfiles
- Personalización



EL PUNTO DE PARTIDA

¿POR QUÉ LOS CRM MANAGERS USAN QUALIFIO?

¿POR QUÉ LOS BRAND MANAGERS USAN QUALIFIO?

CASO PURINA

+40 FORMATOS DE INTERACCIÓN

- **Creación de campañas interactivas** que ayudan a convertir a los clientes en embajadores de la marca
- **Múltiples canales de publicación**
 - Páginas de Facebook, páginas web, minisitios, aplicaciones móviles
 - URLs personalizadas y fáciles de recordar por el usuario (nestlepromo.es/nombredelacampaña)



QUIZ



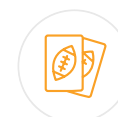
AHORCADO



CONCURSO DE RELATOS



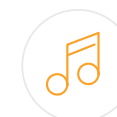
CHRONO QUIZ



MEMORY



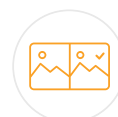
SONDEOS Y VOTACIONES



PRUEBA CIEGA



MOMENTOS GANADORES



ENCUENTRA LA DIFERENCIA



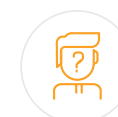
FORMULARIO DE REGISTRO



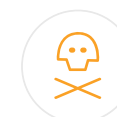
CALENDARIOS



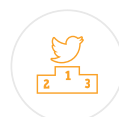
CONCURSO DE FOTOS



TEST DE PERSONALIDAD



MUERTE SÚBITA



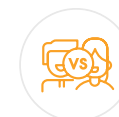
TWITTER LIVE RANKING



CONCURSO DE VÍDEOS



CUESTIONARIOS



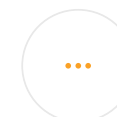
BATALLA



PREDICCIÓN



JACKPOT



EL PUNTO DE PARTIDA

¿POR QUÉ LOS CRM MANAGERS USAN QUALIFIO?

¿POR QUÉ LOS BRAND MANAGERS USAN QUALIFIO?

CASO PURINA

FACILIDAD Y AUTONOMÍA

- Sin necesidad de codificaciones
- Creación de campañas en cuestión de minutos: diseño, estructura e integración
- Plantillas, formularios y modelos de diseño asociados a su marca

ROI

- Más compromiso y fidelidad de sus usuarios
- Aumento de ventas y del número de potenciales clientes
- Notoriedad de marca
- Recopilación de opt-ins

EXPERIENCIA, ATENCIÓN E INSPIRACIÓN

- Asistencia técnica con rápida respuesta y gestión de las incidencias (tiempo de respuesta inferior a 30 minutos)
- Gestor de Cuentas implicado con cada cliente
- Acceso a variedad de información valiosa y muy completa: blogs, preguntas frecuentes, modelos de negocio, etc.
- El servicio de **Qualifio Studio** ayuda a distintos equipos a ahorrar tiempo y dinero
 - Diseño, estructura e integración de la campaña por el equipo de Qualifio Studio.
 - Basado en el informe del equipo
 - Listo en 3-4 días laborables

EL PUNTO DE PARTIDA

¿POR QUÉ LOS
CRM MANAGERS
USAN QUALIFIO?

¿POR QUÉ LOS
BRAND MANAGERS
USAN QUALIFIO?

CASO PURINA

DESAFÍOS DIGITALES DE PURINA



Fidelización

Animar a los usuarios
a volver a sus
canales



Recopilación de datos

Recopilar datos de
potenciales clientes
y nuevos opt ins



Engagement

Ofrecer experiencias
personalizadas e interactuar
con su audiencia



Aumento de ventas

en tienda y online



Segmentos de datos

Personalizar ofertas basadas en
nuevos segmentos: hábitos de compra,
comportamiento, preferencias,
disponibilidad de tiempo...etc.

RESULTADOS EN UN AÑO

10

campañas
creadas

28%

opt-ins

+47.000

Partidas jugadas

EL PUNTO DE PARTIDA

¿POR QUÉ LOS CRM MANAGERS USAN QUALIFIO?

¿POR QUÉ LOS BRAND MANAGERS USAN QUALIFIO?

CASO PURINA

¿CÓMO?

Utilizando distintos formatos

1. Para fomentar la participación, la recopilación de datos de participantes y sus mascotas, y **segmentar** a su público Purina utiliza:
 - **campos personalizados** en formularios;
 - **formatos divertidos** como cuestionarios y concursos;
 - **cupones descuento** como recompensa en la pantalla de salida de sus campañas.
2. Para **reforzar la experiencia del cliente** Purina :
Hace envíos de **newsletters personalizadas** a sus segmentos (por ejemplo, a los que tienen perros grandes) con códigos únicos (generados en Qualifio) como una clave para entrar en una campaña online específica para recibir muestras orientadas a comida para perros grandes.





¿QUÉ ES QUALIFIO?

Qualifio es una start-up con sede en Louvain-La-Neuve, Bélgica, con oficinas en París, Ámsterdam y Madrid. Más de 400 medios y marcas en toda Europa usan esta plataforma SaaS para interactuar con las audiencias digitales y recopilar datos. Qualifio ha sido clasificada en el ranking de Deloitte's Technology Fast50 3 años consecutivos, siendo considerada como una de las empresas tecnológicas de mayor crecimiento. Entre sus clientes están: L'Oréal, Euronews, IKEA, Club Med, Vocento, Nestlé, De Persgroep, eDreams y RTL.

CONTACTE CON NOSOTROS

O

SOLICITE UNA DEMO GRATUITA

www.qualifio.com/es