

XXIX Jornadas Publicidad Exterior

INNOVACIÓN Y CREATIVIDAD EN LA CALLE

Elsa Fernández – Media & Digital Marketing Lead de **McDonald's**
Sagrario Carrasco – Brand Lead de **OMD**



Exterior, el poder de la combinación del convencional con el digital



COBERTURA EFECTIVA, FRECUENCIA Y PROXIMIDAD

Impresiones de alto impacto a escala en una localización concreta, generando cobertura incremental a través de un circuito nacional



INNOVACIÓN Y NOTORIEDAD PARA LANZAR NOVEDADES AL MERCADO

**Es el medio que mayor notoriedad genera a la marca
54% Exterior vs 35% TV**

Fuente: Menciones McDonald's IOPE



OPORTUNIDAD EN CREATIVIDAD, INTERACCIÓN Y DATA A TRAVÉS DE DOOH

Generando valor a corto plazo gracias a su capacidad de segmentación y personalización

Activando exterior a dos niveles en función del objetivo de marca

BRAND BUILDING

Construimos conexión emocional con la marca que nos ayudará a generar una preferencia en el medio – largo plazo, generando ruido y notoriedad en el corto plazo.



SALES ACTIVATION

Buscamos una respuesta a corto plazo y el medio exterior nos ayuda a generar el alcance necesario y tráfico a los restaurantes, activando las ventas.



Teniendo en cuenta 4 prioridades estratégicas para generar un mayor rendimiento

INVERSIÓN

Priorizar la inversión en zonas urbanas y focus en proximidad al restaurante

Priorizamos las ubicaciones de OOH y DOOH en grandes urbes y con una fuerte presencia alrededor de todos los restaurantes, especialmente para campañas de sales.

MENSAJES

Escoger los mensajes adecuados

En función de si es una campaña de imagen y notoriedad o de proximidad para activar las ventas. Alineando ubicación y tipo/calidad del formato.

OPORTUNIDADES DIGITALES

Considerando las oportunidades digitales

Aprovechando la capacidad de segmentación horaria, temperatura, ubicación y más allá con data socio-demo e intereses para potenciar la personalización.

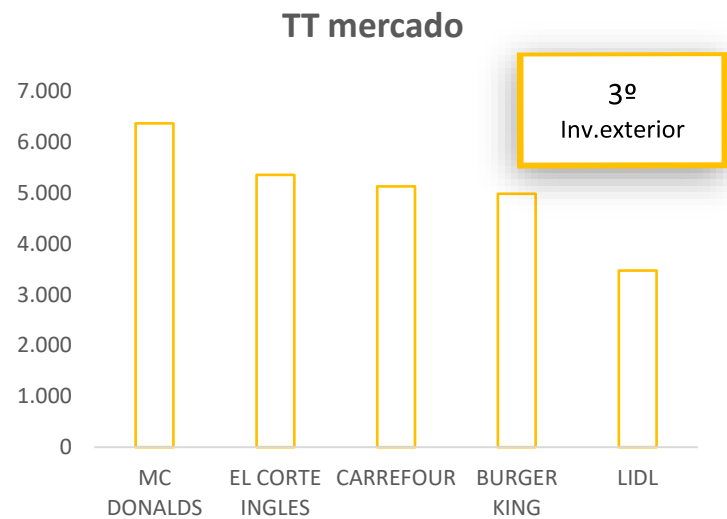
MEDICIÓN

Invirtiendo estratégicamente más allá del ROMS

Más allá del performance de Exterior a ventas, Exterior construye cobertura, notoriedad, recuerdo y viralidad.

Consiguiendo así un uso del medio exterior que nos hace ser más memorables

ANUNCIANTE MÁS RECORDADO EN EXTERIOR



Fuente: IOPE

APLICAMOS APRENDIZAJES PARA INCREMENTAR VENTAS

Seguimos aprendizajes de ROMS



ESRATEGIAS LÍQUIDAS CON USO DE EXTERIOR PARA CONECTAR

AAEE e innovación



Memorables estando cerca de nuestros consumidores haciendo posible que vivieran micro momentos de felicidad desde casa



Creando campañas integradas donde exterior es un medio clave de alto impacto



Lona gran vía, zona de máxima afluencia

Marquesinas frente a la competencia en Madrid con mensaje clave: la receta que queremos que nos copien

+600.000 impactos

Acción que se viralizó en RRSS con mención incluso de los competidores

Además, la campaña de manera global nos ayudó a cambiar la percepción del consumidor



DOMINACIÓN con marquesinas en Cibeles para contar la historia de nuestros proveedores.

CREATIVIDAD DIFERENCIADA en función de la ciudad y el origen local de cada uno de los 7 ingredientes de la hamburguesa. Destacando por ej la lechuga en Navarra o la carne en Extremadura.

+4,9M impactos

61% de la audiencia considera la campaña totalmente relevante

+3 puntos en percepción de empresa ética y responsable

+3 puntos en confianza en la marca

+3 puntos en intención de visita

Generando nuevos puntos de contacto con nuestros consumidores con data, contextualización y automatización



Reto

Potenciar el servicio de **McAuto** llegando a nuestros consumidores en momentos clave de consumo, **buscando nuevos puntos de contacto**.

¿Cómo lo hicimos?

A través de Google signals detectamos los lugares de mayor afluencia. Utilizamos **mupis digitales dentro de parkings** y activamos la campaña a través de programmatic integrando varias capas de segmentación y data:

- **Horas hambre**
- Segmento data **fast food lovers**
- **Parkings próximos a servicio McAuto**

De esta manera llegamos a los consumidores en un momento clave, mientras están en su vehículo y a una hora con potencial de consumo, horas hambre.

Resultados

- Añadimos una capa de atribución al restaurante a través de un partner de data (Adsquare) y de esta manera conseguimos medir la efectividad de la campaña.
- **El 76 % de las personas expuestas a la campaña condujeron hasta nuestros restaurantes.**

Siendo una de las marcas pioneras en lanzar un formato 3D en las pantallas de Callao con gran repercusión en medios



+3,1M Impactos



Capitalizando grandes avenidas a través de formatos de alto impacto

Dominando las principales calles de las ciudades con mupis consecutivos con mensajes diferentes



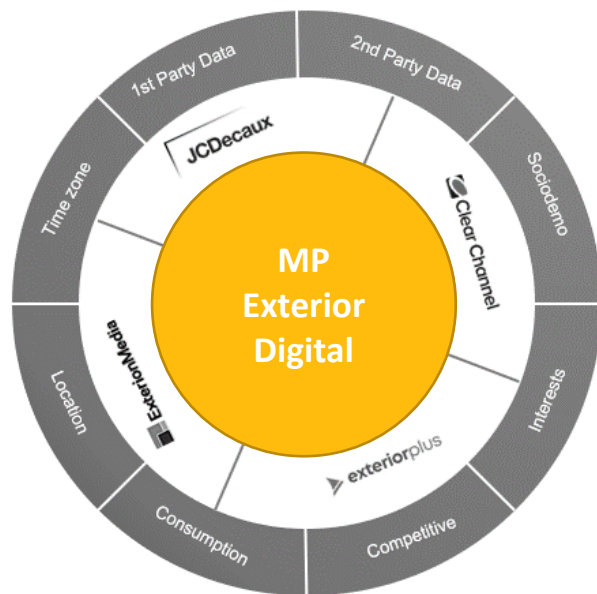
An aerial photograph of a large outdoor event, likely a festival or concert. A massive crowd of people fills the central area. To the right, a large cylindrical structure, resembling a giant can, is wrapped in a red, textured material with the text "MÁS CALIENTE" in white. The structure has a white spiral staircase on top. In the background, there are buildings, trees, and a small circular stage area. The overall scene is vibrant and crowded.

477.200 Impactos

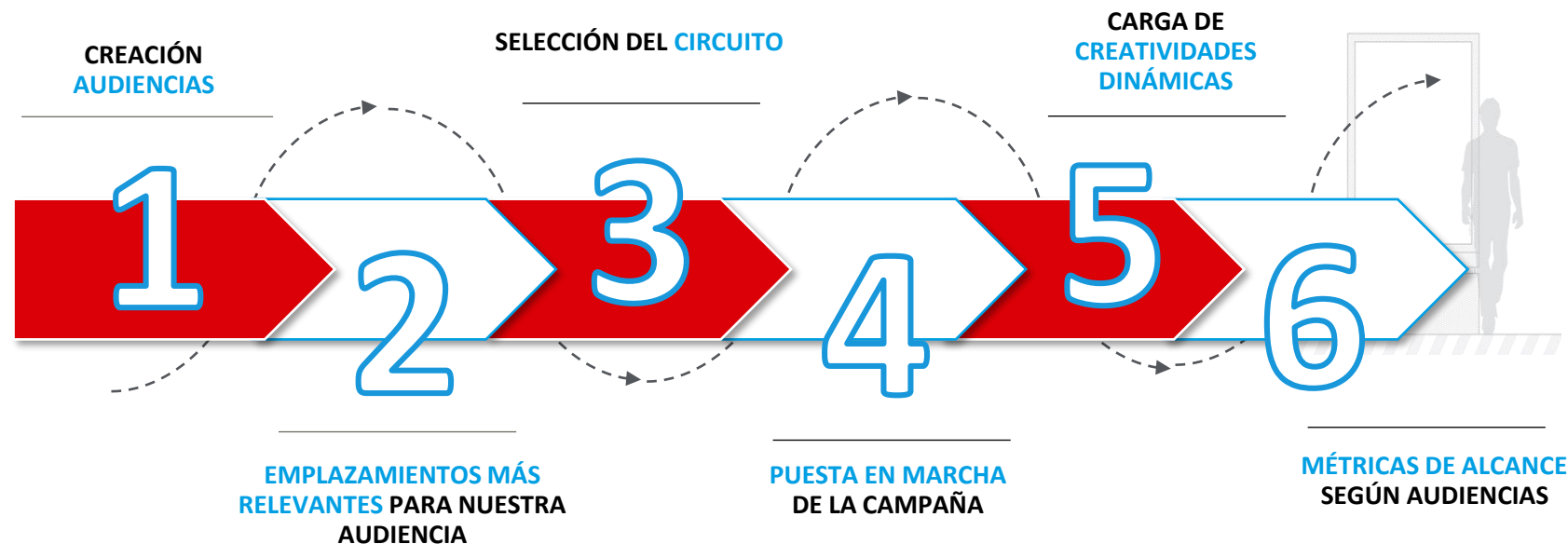
**Y emplazamientos clave en eventos locales
como la retransmisión de Eurovisión**

A smaller aerial photograph showing a city street scene. A red truck is visible in the foreground, and a crowd of people is gathered on the sidewalk. The street is paved with a pattern of small circles. The background shows more buildings and trees.

Explotando la capacidad de la data y la personalización a través de un Market Place de Exterior Digital



Market Place Exterior Digital: selección de las áreas de influencias en base a audiencias y adaptando el mensaje. Circuitos a la medida.



Campaña Familias Promo “Miércoles con M”

Data y segmentación:

- Días de la semana: Martes y miércoles
- Horas hambre
- Segmento familias
- Ubicaciones afines: cines, Carrefour y centros comerciales



En definitiva, utilizando exterior de manera relevante a través de diferentes estrategias de marketing



**Marketing en
Exterior Digital**



**Street Marketing
Notoriedad/Innovación**



**Marketing de
Guerrilla / Dominación**



**Marketing de
Proximidad**



¡Gracias!

