

03

$E=MC^2$ la fórmula
perfecta



Acciones que impulsan la venta

**“Los intelectuales resuelven problemas,
los genios los previenen”**

- Albert Einstein -



La cultura de **SOMOSUNO** nos impulsa a observar, cuestionar y perfeccionar nuestro trabajo de forma constante.

En este afán se involucran aspectos de innovación continua, herramientas tecnológicas e inspiración. Otro

de los grandes genios cuya obra y legado nos inspiran, es Albert Einstein, quien desarrolló la fórmula $E=mc^2$, nuestro punto de partida para representar visualmente el proceso que guía el Marketing Promocional de **SOMOSUNO**. Despejémosla.

$$E = mc^2$$

(**E**: Estímulo; **m**: mecánica; **c²**: comunicación y control)





Esta fórmula de éxito comprobado la aplicamos en toda promoción, sabiendo que su propósito es aumentar las ventas de un producto durante un tiempo determinado, ya sea para dar a conocerlo, activar el sell out, acelerar su desplazamiento por sobrestock, incrementar el ticket de compra o simplemente, premiar la lealtad de los consumidores.

Al diseñar una promoción consideramos el producto que vamos a promocionar, cuál es el target al que nos dirigimos, la frecuencia de compra, los canales de venta y desde luego, cuáles son los medios o plataformas más convenientes para dar a conocer la comunicación de la promoción. También pensamos bajo los términos del consumidor, ¿qué me puedo llevar y qué debo hacer para lograrlo? Con todos estos datos perfectamente aterrizados, diseñamos una mecánica sencilla y afín al target, utilizando estímulos o incentivos atractivos.

Para garantizar el éxito de cada uno de los pasos anteriores, activamos nuestra fórmula $E=mc^2$, a través

de una plataforma de desarrollo interno, “Watcher”, que nos permite segmentar perfectamente a las audiencias, conocer a través de qué medios interactúan con la promoción, controlar estacionalidad, recurrencia e incluso, revisar el índice de fraude en tiempo real.

Platform Watcher by **SOMOSUNO**, entrega información sobre las industrias de nuestros clientes, las plazas y canales en los que está activa la promoción y el status que guardan los premios. De esta manera, el enfoque centrado en el cliente no se queda en promesa, es la realidad con la que interactuamos cada día.

Planeamos, ejecutamos y medimos, generando estímulos efectivos en los consumidores, a través de mecánicas atractivas, seguras y sin contratiempos; con el estímulo correcto y la mecánica adecuada, comunicamos la dinámica promocional de forma creativa, clara y eficiente, controlando todas las variables, antes, durante y después de la implementación en cada promoción.







Durante la etapa de planeación aterrizamos objetivos de volumen, rotación y frecuencia; las metas de ventas, recompra, los códigos de referencia o SKU. Definimos difusión y alcance.

Determinamos el tipo de premiación, ya sea aspiracional, intermedia o de beneficio instantáneo, así como temporalidad y frecuencia de la promoción.

En la etapa de ejecución nos mantenemos atentos a todo lo que sucede en el PDV, desde las coberturas y existencias, hasta los comportamientos del consumidor, cuidando en todo momento que la comunicación y la activación sean congruentes al estímulo y cumplan con los aspectos legales de la mecánica.

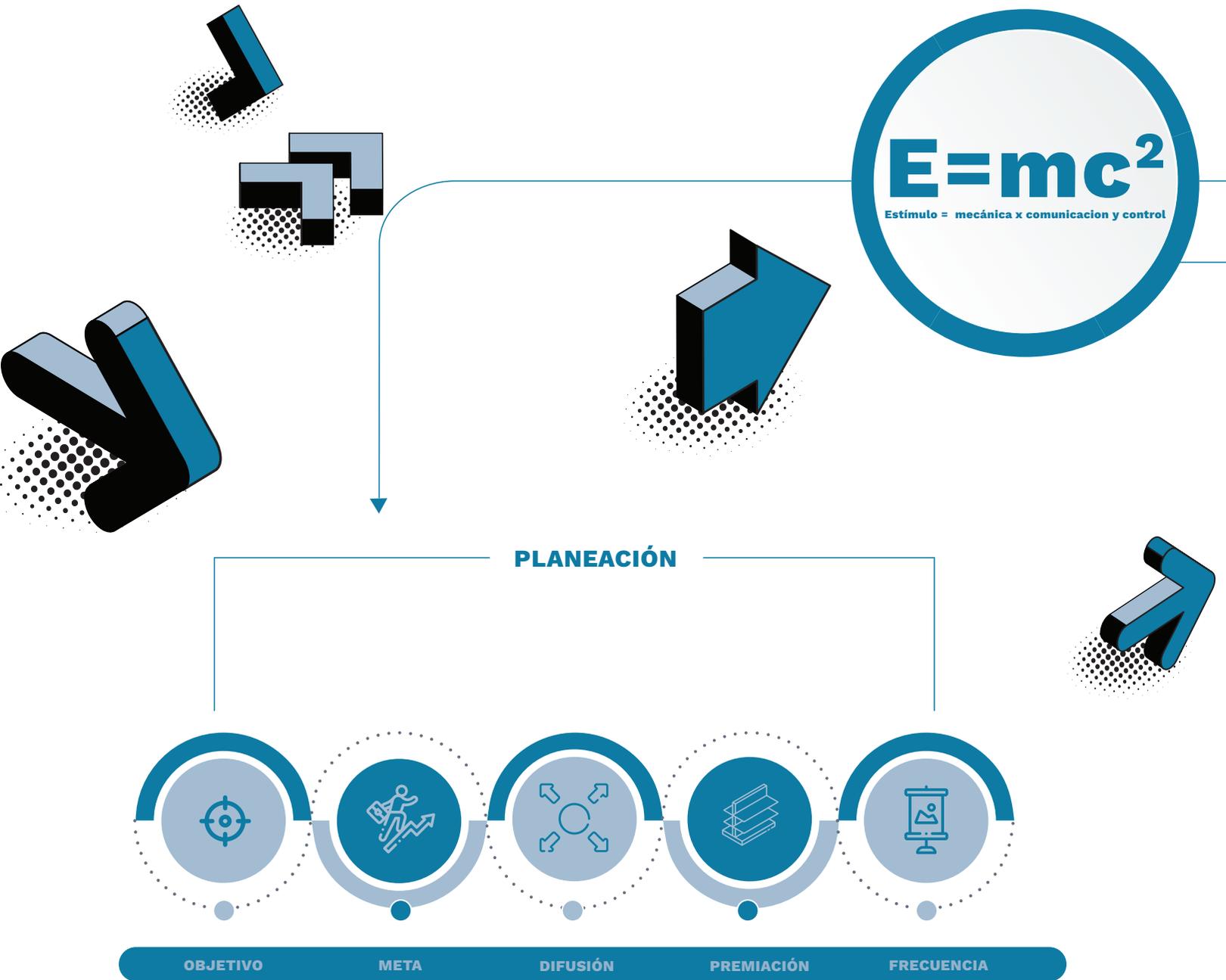
Durante la etapa de medición hacemos análisis de la demanda, revisamos la tasa de conversión, para detectar de manera oportuna acciones puntuales a desarrollar para generar engagement, consideration, y conversión.

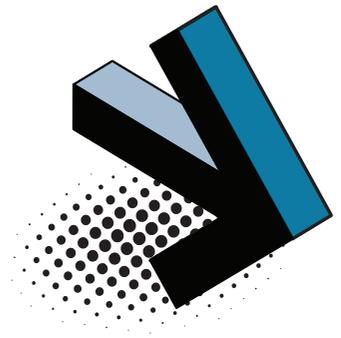
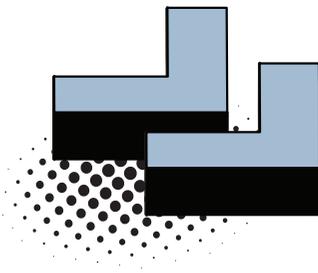
Todo este despliegue de tecnología e innovación se optimiza con nuestro valioso capital humano, entre los que se encuentran un grupo de expertos en aspectos legales, administrativos y fiscales, quienes, en colaboración con las unidades de marketing promocional, impiden que haya vacíos en las mecánicas de promoción, manteniendo un control efectivo que evita riesgos.

En **SOMOSUNO** transformamos lo que otros llaman “imposible” en realidades que ejecutamos a través de promociones exitosas y la fórmula $E=mc^2$, junto con sus herramientas y procesos, lo demuestra.



PERFECT LOYALTY, PROMOTION





EJECUCIÓN

MEDICIÓN



EXISTENCIA EN PDV

COMUNICACIÓN EN PDV

ACTIVACIÓN PDV

DEMANDA

CONVERSION RATE

ACTIVACIÓN BDD

