

**Nombre del proyecto o iniciativa:**

Tendencias Diarias en Twitter de Agencia de Seguros Falabella

Empresa:

Agencia de Seguros Falabella Colombia

Agencia:

Sí Señor Agencia

Breve descripción de la campaña o iniciativa:

La cuenta de Twitter de Agencia de Seguros Falabella, es la más grande de seguros en Colombia y la segunda de la marca con mayor comunidad en redes sociales. Sí Señor Agencia, empezó a implementar la estrategia de Tendencias el 1ro de febrero de 2018 para generar nuevas oportunidades de venta en el canal digital. Diariamente revisamos cuáles son los mejores hashtags en Twitter (Bogotá y Colombia) y analizamos su alcance, número de tweets, temática o fecha especial para crear tweets enfocados a los seguros que ofrecemos. Les incluimos un CTA que remite al cotizador online y a las líneas de venta telefónica, para comunicar nuestros beneficios de una forma diferente y creativa, ayudándonos a posicionar a la marca desde la cotidianidad y reduciendo en un 75% los comentarios negativos.

Link o enlace pertinente a la campaña o iniciativa:

https://twitter.com/segfalabella_co

Detalle de resultados o métricas alcanzadas con el proyecto o iniciativa:

✗ Con la estrategia de tendencias, logramos realizar 5 ventas diarias de SOAT a través de Twitter.

✗ Durante este tiempo, los post de tendencia del SOAT lograron 407.495 impresiones 9.512 reacciones y 5991 clics en el enlace.

✗ Los post de tendencia del Seguro de Auto lograron 219.420 impresiones, 2238 reacciones y 3148 clics en el enlace.

✗ Reducimos en un 75% los comentarios y menciones negativos de la marca, y la tasa de engagement mensual ha aumentado en un 25%.

✗ A través de la estrategia de Tendencias, la marca se está ahorrando en \$18.072.964 COP en impresiones.

**Nombre del proyecto o iniciativa:**

Mejor Estrategia Digital 360 - Agencia de Seguros Falabella

Empresa:

Sí Señor.

Agencia:

Sí Señor

Breve descripción de la campaña o iniciativa:

Sí Señor Agencia diseñó una estrategia digital que incluía los siguientes activos digitales para atraer prospectos de calidad a Agencia de Seguros Falabella:

- Redes Sociales: Creación de contenidos interactivos para Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn y Google+.
- Blog: Desarrollo de contenidos y SEO.
- SEM: Creación de anuncios en Facebook, Google y otros medios.
- SAC en Redes Sociales: Respuesta a todos los comentarios y quejas en menos de 15 minutos.
- Cotizadores Online: Creación de varios cotizadores online para optimizar el flujo y la venta de seguros en la página web.
- Landing pages para captar los datos de nuestros clientes y contactarlos.
- Ebooks: Diseñamos ebooks para que nuestros usuarios los descargaran.
- App: Lanzamiento de la aplicación.
- Campañas de Leads.

Link o enlace pertinente a la campaña o iniciativa:

<http://www.segurosfalabella.com.co/>

Detalle de resultados o métricas alcanzadas con el proyecto o iniciativa:

- ✗ 30%: De las ventas totales se realizan por digital.
- ✗ 15 de las 100 ventas diarias que realizamos a través del canal digital, vienen del trabajo de Sí Señor Agencia.
- ✗ 72.000 descargas en ebooks.
- ✗ 156,078 Followers en Facebook.
- ✗ 51.808 seguidores en Twitter.
- ✗ 8.423 seguidores en Instagram.

**Nombre del proyecto o iniciativa:**

E-commerce DentalDoktor

Empresa:

DentalDoktor

Agencia:

Sí Señor Agencia

Breve descripción de la campaña o iniciativa:

DentalDoktor es la plataforma de compras online de Bellefarma pensada exclusivamente para el gremio odontológico. Los profesionales de la salud oral cuentan desde el año 2017, con la posibilidad de adquirir sus insumos y suministros de las mejores marcas del mercado, además de poder acceder a información de interés y de primera mano a tan solo un clic. La meta de DentalDoktor es hacer más seguro y práctico el desarrollo de los procedimientos odontológicos y nuestra meta como agencia es consolidar el club más grande de profesionales de la salud oral del país. Desde esa fecha, Sí Señor Agencia, incluyó desde los activos digitales las redes sociales, blog y campañas de SEO y SEM para posicionarse como el club de profesionales de la Salud Oral en Colombia.

Link o enlace pertinente a la campaña o iniciativa:

<https://dentaldoktor.com/>

Detalle de resultados o métricas alcanzadas con el proyecto o iniciativa:

✕ 21%: De las conversiones del día se realizan en Instagram.

✕ 25%: De los leads generados al día provienen de Instagram.



Nombre del proyecto o iniciativa:

Generación de Lead Ads en Agencia de Seguros Falabella.

Empresa:

Agencia de Seguros Falabella

Agencia:

Sí señor Agencia

Breve descripción de la campaña o iniciativa:

Con el objetivo de aumentar los clientes potenciales y las ventas de Agencia de Seguros Falabella, Sí Señor Agencia, creó una estrategia de Lead Ads desde el 27 de septiembre de 2016 hasta el día de hoy, para captar los datos de las personas que estuvieran interesadas en los Seguros de Auto, Moto, Vida, Mascotas, Hogar y SOAT. Segmentamos a los clientes según intereses, edad e interacción con la página web y el Fan Page y creamos varios landing pages en Unbounce y campañas de Lead Ads en Facebook. Todos los días desde las 8 am a las 9 pm, les enviamos un informe con las bases de datos al call center de Agencia de Seguros Falabella (TMK), para contactar a los usuarios en el menor tiempo posible y cumplir con las siguientes metas:

- ✗ Bases de datos a partir de lead ads.
- ✗ Tráfico e interacciones en los cotizadores online.

Link o enlace pertinente a la campaña o iniciativa:

- <https://ofertas.seguros-falabella.com.co/soat-tmk-2/>
- <https://ofertas.seguros-falabella.com.co/soat-tmk-1/>
- <https://ofertas.seguros-falabella.com.co/seguro-auto-tmk/>

Detalle de resultados o métricas alcanzadas con el proyecto o iniciativa:

- ✗ Desde el 1ro de abril de 2017 al 31 de marzo de 2018, logramos en Facebook 1095 leads de auto y 1825 de SOAT.
- ✗ En Unbounce, logramos 1825 leads de Auto, 1460 de SOAT, 5110 del Seguro de Bicicletas, 908 del Seguro de Hogar, 2806 del Seguro de Mascotas y 77 del Seguro Oncológico.
- ✗ Con la ayuda de las bases de datos, el Call Center de Agencia de Seguros Falabella aumentó sus ventas en 15%.

