Renting4you

Campaña Paid Media

Víctor Marín , Emma Gonzalez y Kilian Millán



ANÁLISIS PREVIO

Renting4you es una empresa de Madrid y Zaragoza que se dedica el renting de vehículos para diferentes tipos de cliente.

Ofreciendo numerosas ventajas como servicio personalizado, única cuota mensual, mantenimiento, reparaciones...

BUYER PERSONA

AUTÓNOMO

Edad: 30 – 55 años

Necesidades: Vehículo profesional fiable

Motivaciones:
- Imágen profesional
- Se evita problemas y gestiones
- Única cuota mensual

Frustraciones:
- No quiere sorpresas en gastos
- Averías de su vehículo propio

BUYER PERSONA 1

DUEÑO/GERENTE PYME

Edad: 35 – 55 años

Necesidades: Flota de 1 - 5 vehículos

Motivaciones:
- Externalizar gestión
- Evita posibles averías de su flota
- Control de costes

Frustraciones:
- Gestión administrativa pesada
- Gastos inesperados

BUYER PERSONA 2

PARTICULAR

Edad: 25 – 55 años

Necesidades: Estrenar vehículo nuevo

Motivaciones:
- Evita pagar seguro
- Coche nuevo y moderno

Frustraciones:
- Averías de su vehículo propio

BUYER PERSONA 3

BRIEFING ESTRATÉGICO

El renting es una opción que está aumentando cada vez más en España.

En este caso, Renting4you ofrece unos servicios y ventajas competitivas para sus clientes. Como es una cuota fija mensual , servicio post-venta, flexibilidad y más...

COMPETENCIA

En cuanto a la comptencia estaríamos hablando de otras empresas de renting de vehículos e incluso concesionarios tradicionales de venta de coches.

OBJETIVO PRINCIPAL ⇢ Generar leads cualificados

ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN

Objetivos

Nuestro objetivo es conseguir el máximo número posible de leads durante la campaña, cierto es que generar unos 60-80 leads cualificados sería ideal

Mensaje

El mensaje de nuestra estrategia es diferente dependiendo de cada buyer persona.
Es cierto que todos con el mismo objetivo pero adaptado al buyer persona correspondiente.

Autónomo **Pyme** **Particular**

ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN

Canal

Canal principal

META ADS

Con el apoyo del contenido orgánico de las redes sociales

Paid Media

CAMPAÑA 1 - CAPTACIÓN

Conjunto de anuncios 1

Buyer persona 1: Autónomo

Utilizaremos una combinación de creativos característicos con el objetivo de amoldarnos lo máximo posible al perfil del buyer persona

Conjunto de anuncios 2

Buyer persona 2: PYMES

Utilizaremos una combinación de creativos característicos con el objetivo de amoldarnos lo máximo posible al perfil del buyer persona

Conjunto de anuncios 3

Buyer persona 3: Particular

Utilizaremos una combinación de creativos característicos con el objetivo de amoldarnos lo máximo posible al perfil del buyer persona

GENERACIÓN DE LEADS E IMPACTO EN EL USUARIO

Conjunto de anuncios 1:

Conjunto de anuncios dirigido al buyer persona 1 (Autónomo)

Segmentacion:

- Edad: 30 - 55 años
- Ubicación: Zaragoza (+20 km radial centro de Zaragoza)

Intereses:

- Emprendimiento, vehículos profesionales, autónomo...

Creativos:

- Reels variados:
  Contenido educativo, informativo , muestras de productos, curiosidades...
- Publicaciones:
  Imágenes vehículos , destacando ventajas y servicio, precios competitivos.

↳ **LLAMAR ATENCIÓN DEL USUARIO**

Conjunto de anuncios 2:

Conjunto de anuncios dirigido al buyer persona 2 (Gerente/Dueño PYME)

Segmentacion:

- Edad: 35 - 55 años
- Ubicación: Zaragoza (+20 km radial centro de Zaragoza)

Intereses:

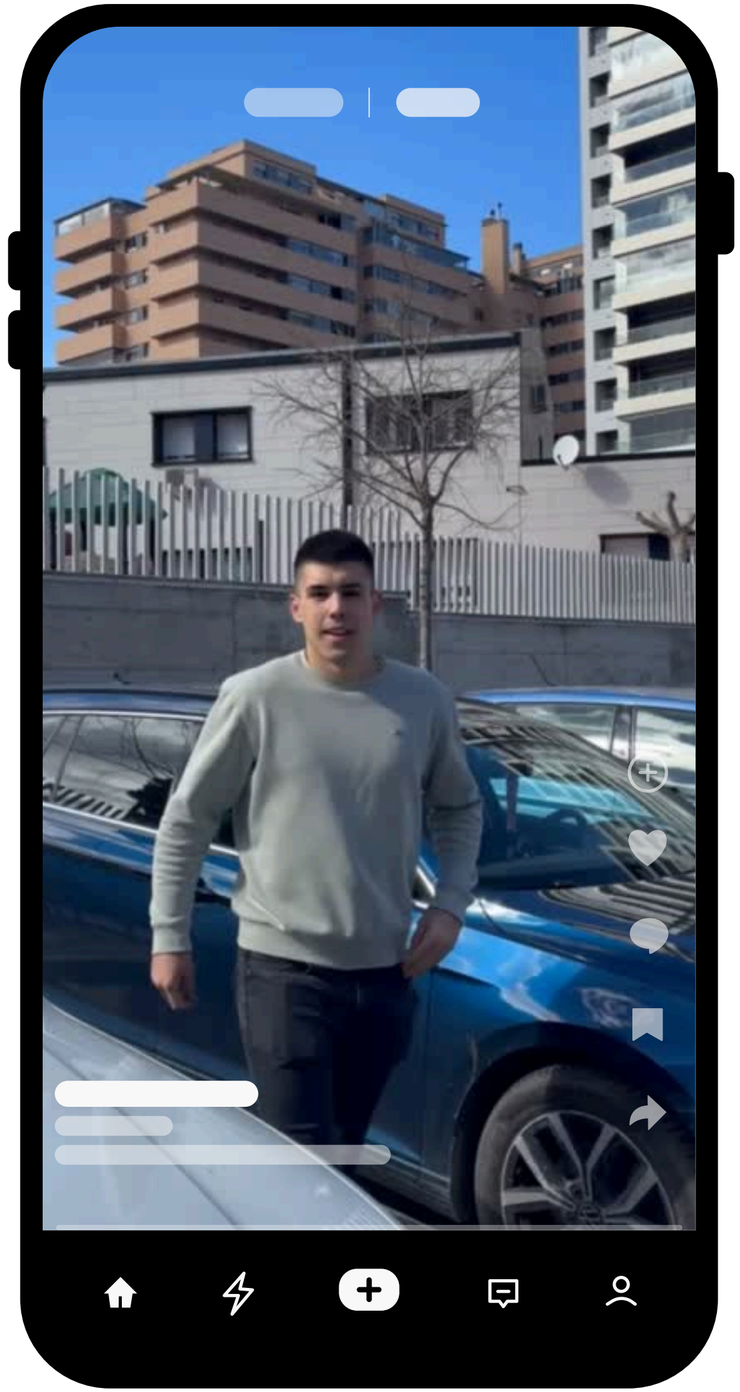
- Empresa, contabilidad, vehículos profesionales, administración...

Creativos:

- Reels variados:
  Contenido informativo , resolutivo, muestras de productos...
- Publicaciones:
  Imágenes vehículos , destacando ventajas y servicio, precios competitivos.

LLAMAR ATENCIÓN DEL USUARIO

RESOLVER SUS PROBLEMAS



Conjunto de anuncios 3:

Conjunto de anuncios dirigido al buyer persona 3 (Particular)

Segmentacion:

- Edad: 26 - 55 años
- Ubicación: Zaragoza (+20 km radial centro de Zaragoza)

Creativos:

- Reels variados:
  Contenido educativo, informativo , novedoso
- Publicaciones:
  Imágenes vehículos modernos, nuevos y atractivos visualmente

LLAMAR ATENCIÓN DEL USUARIO


NUEVO SIN PAGAR

CAMPAÑA 2 - REMARKETING

Conjunto de anuncios 1

Buyer persona 1: Autónomo

Conjunto de anuncios 2

Buyer persona 2: PYME

Conjunto de anuncios 3

Buyer persona 1: Autónomo

Utilizaremos una combinación de creativos que reflejen fiabilidad, testimionos, CTA, ofertas limitadas

El objetivo de esta campaña deja de ser una primera aparición en el usuario como era en la campaña anterior y elaboramos creativos que inciten al usuario a contactarnos, llamarnos , escribirnos...

INTERACCIÓN DE CLIENTES

***SIN OLVIDAR LANDING Y FORMULARIOS**
Generación de leads

Conjuntos de anuncios

Conjunto 1

Leads del conjunto de anuncios 1 (Autónomo) + usuarios con interacción en la campaña de reconocimiento, rellenaron formulario pero no enviaron...

Conjunto 2

Leads del conjunto de anuncios 2 (PYMES) + usuarios con interacción en la campaña de reconocimiento, rellenaron formulario pero no enviaron...

Conjunto 3

Leads del conjunto de anuncios 3 (Particular) + usuarios con interacción en la campaña de reconocimiento, rellenaron formulario pero no enviaron...

Creativos

Todos los creativos tendrán un carácter de conversión, es decir , trataremos de incentivar al posible cliente para que contacte con nosotros, nos mande un mensaje o rellene nuestro formulario si no lo ha hecho previamente

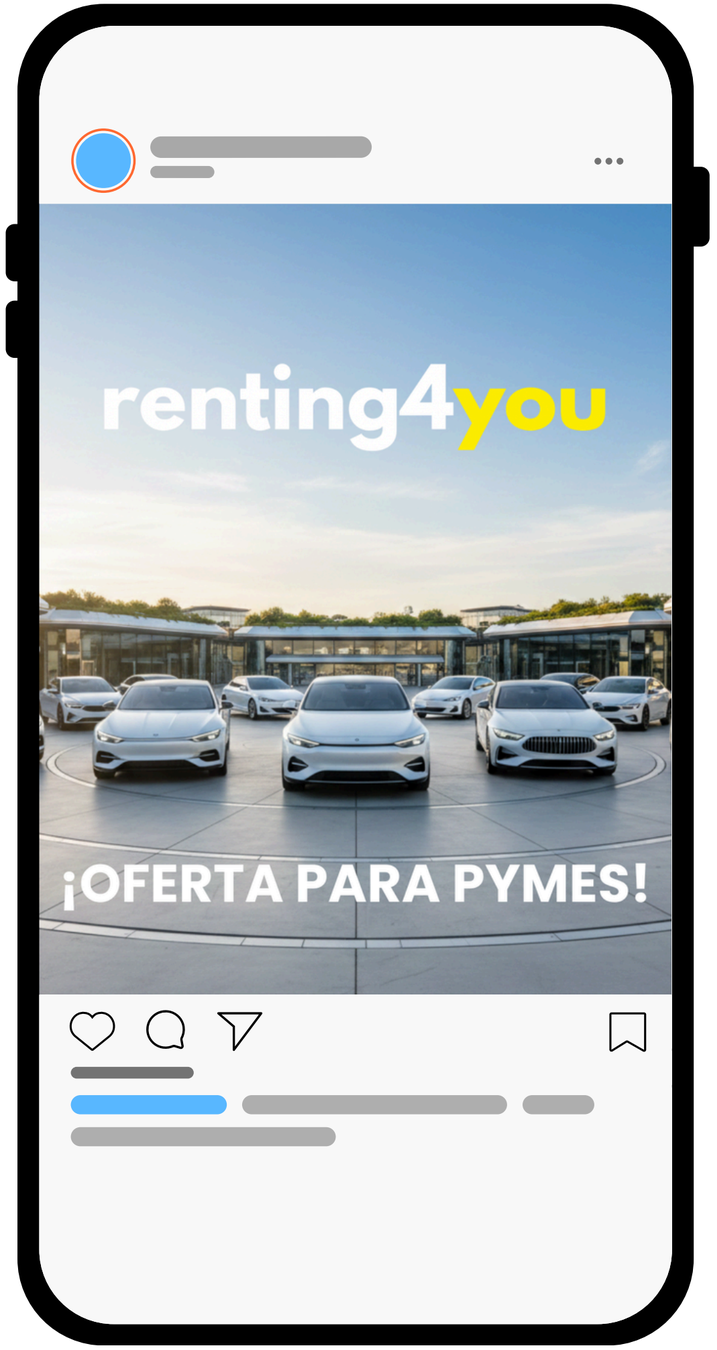
DIFERENTES CTA

TESTIMONIOS DE CLIENTES

EJEMPLOS SIMILARES

OFERTAS LIMITADAS

La diferencia de esta campaña es que el posible cliente ya nos conoce , o ha mostrado interés en nosotros , por lo que buscamos atacar de una manera un poco más directa


renting4you
¡OFERTA PARA PYMES!


renting4you
¡A ESTRENAR!

CAMPAÑA 3 - HUBSPOT Y LOOKALIKE

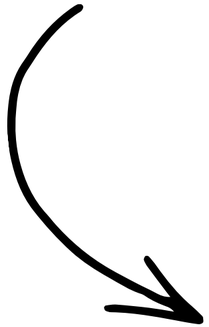
Otra campaña que podríamos hacer en relación con el CRM que nos comentastéis, relacionando HubSpot y Meta.

NUEVA AUDIENCIA PERSONALIZADA



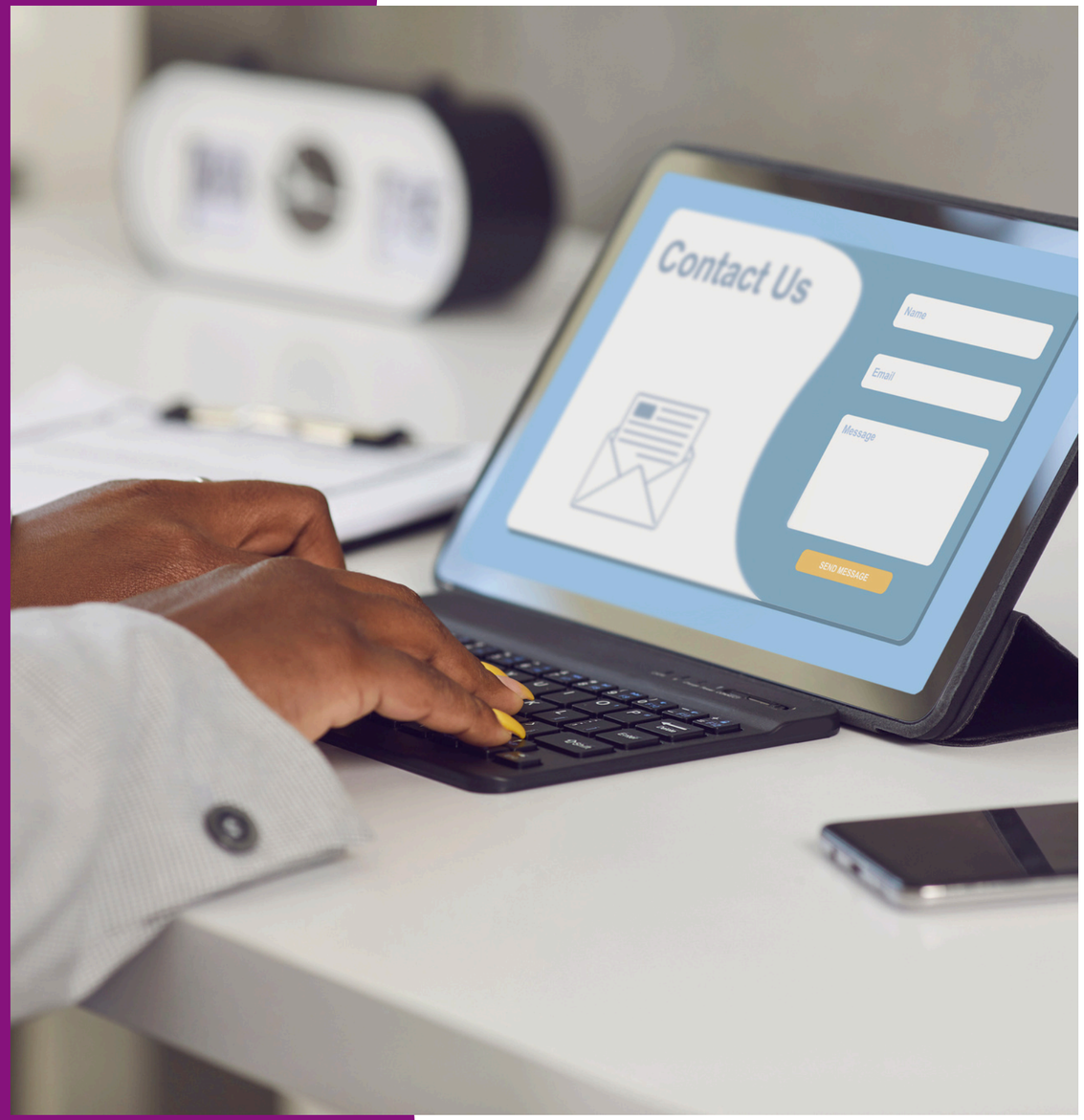
Compuesta por todos los leads que no han llegado a ser clientes

HubSpot



Audiencias similares (Lookalike)

Meta analiza el comportamiento de esos usuarios y se los muestra a perfiles similares con posibilidad de convertirse en lead.



Landing page

Email Marketing

ESTRATEGIA DE CONVERSIÓN

TIPO DE CAMPAÑA

Secuencia automatizada de remarketing B2B basada en comportamiento web.

ENFOQUE ESTRATÉGICO

- Email 1 → Recordatorio emocional
- Email 2 → Argumento racional y financiero
- Email 3 → Urgencia + CTA directa

TÉCNICA UTILIZADA

- Personalización dinámica (modelo consultado)
- Beneficios económicos
- Reducción de riesgo
- Llamada a acción clara

SITUACIÓN DEL USUARIO

VISITÓ LA WEB



CONSULTÓ UN MODELO



NO PIDIÓ PRESUPUESTO

OBJETIVO: RECUPERACIÓN Y CONVERSIÓN

renting4you

Asunto: ¿Sigue interesado en el Ford Focus para su empresa?



¿PENSANDO EN UN FORD FOCUS PARA SU NEGOCIO?

- ✓ **IMAGEN PROFESIONAL**
- ✓ **BAJO CONSUMO**
- ✓ **COSTES CONTROLADOS**

Consíguelo sin inversión inicial y con una **cuota fija mensual** todo incluido

SOLICITAR PRESUPUESTO EN 1 MINUTO

Equipo Renting4you

Email 1

OBJETIVO ESTRATÉGICO

Reactivar interés

Recordar modelo consultado

Generar primer clic

renting4you

Asunto: Cómo optimizar costes y ahorrar impuestos con tu flota



AHORRA IMPUESTOS Y MEJORA TU TESORERÍA

- ✓ **MANTENIMIENTO, SEGURO Y ASISTENCIA INCLUIDOS**
- ✓ **CUOTAS 100% DEDUCIBLES (SEGÚN ACTIVIDAD)**
- ✓ **SIN INMOVILIZAR CAPITAL**

Mientras otros compran vehículos que descapitalizan su empresa, nuestros clientes **optimizan su flujo de caja**

QUIERO MI ESTUDIO PERSONALIZADO

Equipo Renting4you

Email 2

OBJETIVO ESTRATÉGICO

Resolver objeciones

Enfoque financiero

Beneficio fiscal

renting4you

Asunto: Última oportunidad para recibir tu propuesta personalizada



- ✓ **PROPUESTA PERSONALIZADA**
- ✓ **COMPARATIVA COMPRA VS RENTING**
- ✓ **ASESORAMIENTO SIN COMPROMISO**

Mientras otros compran vehículos que descapitalizan su empresa, nuestros clientes **optimizan su flujo de caja**

00:17:34

HABLAR CON UN ASESOR AHORA

Equipo Renting4you

Email 3

OBJETIVO ESTRATÉGICO

Generar acción inmediata

Cierre de secuencia

Contacto comercial

¡Gracias por la atención!