

Empresa del sector de bebidas

- Caso de uso -



El cliente

Empresa especializada en la producción, comercialización y distribución de bebidas, incluyendo cervezas, aguas, sidras, vinos y licores. Sus productos se distribuyen tanto en el canal de hostelería como en cadenas de supermercados y tiendas especializadas de todo el país.



Objetivos

1. Gestionar de forma segura y escalable campañas con códigos únicos

La empresa buscaba una solución robusta para gestionar campañas en las que los usuarios deben validar un código único, ubicado bajo el tapón de las botellas o dentro del packaging del producto.

Aunque ya contaban con una tecnología propia para este tipo de dinámicas, la parte digital representaba una carga operativa que les hacía perder foco en su negocio principal. Sufrían problemas de seguridad y la solución técnica quedaba obsoleta año tras año. Por ello, decidieron apostar por una solución tecnológica ya desarrollada, pagando una licencia de uso.

2. Potenciar el customer engagement con campañas interactivas recurrentes

La empresa también quería contar con una herramienta que les permitiera lanzar diferentes tipos de promociones, de forma recurrente, para mantener el interés y la conexión constante con su audiencia.

El objetivo era sistematizar procesos que fomentaran el customer engagement más allá de las campañas puntuales.



Reto

La empresa necesitaba una plataforma robusta, capaz de soportar millones de códigos únicos, gestionar múltiples premios, y automatizar las notificaciones a los usuarios ganadores.

Todo esto, integrado de forma fluida en su ecosistema digital: tanto incrustado dentro de su sitio web, como sincronizando los datos de los usuarios participantes con sus propios sistemas.

Además, al tratarse de un grupo con múltiples marcas, requerían poder crear campañas diferenciadas para cada una, con un sistema de control de accesos por marca que limitara la visibilidad y gestión de campañas según el equipo responsable.



La solución con Easypromos

Dinámica de validación de códigos únicos

- Generación y soporte de hasta **80 millones de códigos únicos**.
- Soporte operativo para una participación media de **5.000 validaciones diarias**.
- **Panel centralizado** para el seguimiento continuo de usuarios, códigos validados y estadísticas en tiempo real.
- **Distribución de múltiples premios mediante Momento Ganador**.
- **Formulario de registro totalmente personalizado**, con todos los consentimientos legales requeridos.
- **Diseño 100% personalizado** e integrado dentro de la web del cliente, respetando su identidad de marca.
- **Soporte multiidioma** para todos los textos e emails de la campaña.
- **Emails automatizados** a los usuarios ganadores con la información del premio y las instrucciones de cómo canjear el premio.

Otras dinámicas utilizadas por la marca

- **Juegos interactivos personalizados** con elementos de la marca para fomentar el engagement y el reconocimiento.
- **Sorteos con registro** para eventos como catas, promociones de producto o activaciones de marca, promocionados a través de publicidad en redes sociales. Los registros se sincronizan automáticamente con su CRM.
- **Trivias de conocimiento**, por ejemplo, sobre reciclaje o medioambiente, para fomentar buenos hábitos entre los consumidores y reforzar el posicionamiento de la marca.
- **Sorteos en redes sociales**, donde los usuarios comentan publicaciones en Instagram o Facebook para participar.
- **Concursos de fotos**, animando a los usuarios a compartir imágenes disfrutando de los productos de la marca.
- **Calendario de adviento digital**, para reforzar el reconocimiento de sus productos estrella durante la época de Navidad.



Bonus:

Tras el éxito obtenido durante el primer año, en la siguiente edición la marca amplió la participación a través de un chatbot de **WhatsApp**. Se integró el bot con la API de Easypromos, permitiendo a los usuarios participar **tanto desde la web como desde WhatsApp**, según su preferencia.



Funcionalidades avanzadas utilizadas

- **Cuenta Corporate**, con gestión multiusuario, control de acceso por marca y soporte para integraciones avanzadas.
- **Certificados de Momento Ganador**, generados desde el administrador de Easypromos para asegurar la transparencia en la asignación de premios.
- **Integración con su CRM**, para enviar automáticamente los datos de los participantes a sus listas de marketing.
- **Generación y validación de millones de códigos únicos**.
- Uso de **Webhooks**, que permite obtener en tiempo real la información de los premios entregados, optimizando la logística.
- **Validación doble de email o teléfono**, mediante envío de correo o SMS, para garantizar la calidad de los leads y evitar registros fraudulentos.



Resultados obtenidos

Tras adoptar Easypromos como herramienta para la gestión de campañas con millones de códigos únicos, la marca logró **reducir a cero las incidencias técnicas y aumentar el número de campañas activadas** entre las diferentes marcas del grupo.

Gracias a la plataforma, el equipo pudo centrarse únicamente en lo que realmente aporta valor: **la impresión de códigos en el producto, la comunicación de la campaña, el análisis de resultados y la activación de los nuevos leads obtenidos**. La parte tecnológica dejó de ser una preocupación.

Además, al incorporar Easypromos, la marca ha conseguido **sistematizar su estrategia de customer engagement** mediante campañas interactivas recurrentes.