

Empresa del sector de mantenimiento

- Caso de uso -



El cliente

Empresa global especializada en la fabricación y venta de productos de mantenimiento y limpieza, tanto para uso particular como industrial. Cada país cuenta con su propia unidad de marketing, responsable de gestionar las campañas locales, tanto en canales offline como online.



Objetivos

La empresa necesitaba una plataforma única de gamificación y customer engagement que pudiera ser utilizada por todos los equipos de marketing locales, permitiendo:

- Crear activaciones digitales adaptadas a cada mercado
- Recopilar datos de usuarios y nuevos leads
- Incrementar el engagement con su audiencia
- Atraer nuevos seguidores desde redes sociales
- Generar contenido creado por los propios usuarios
- Promocionar los productos de la marca

Todo ello desde una sola herramienta, escalable y fácil de usar, que permitiera a cada país lanzar sus propias campañas con agilidad y autonomía.



Reto

Cada país trabaja con su propio idioma y tiene necesidades operativas específicas. La solución debía permitir:

- Supervisión previa por parte de los managers antes del lanzamiento de cada campaña
- Acceso a formación y soporte localizados por país
- Sincronización automática de todos los leads captados con un CRM centralizado a nivel global

La empresa detectó que los distintos mercados ya estaban iniciando acciones promocionales por su cuenta, con herramientas diversas y resultados desalineados. Por ello, buscaban una plataforma que permitiera **centralizar la gestión de campañas** en un solo entorno, con:

- Control de acceso por mercado
- Gestión unificada del diseño de las promociones
- Supervisión global sobre la estrategia, mecánicas y ejecución



La solución con Easypromos

Gracias a la **licencia Corporate**, la empresa dispone de una única cuenta corporativa, organizada por países, lo que le permite:

- Dar de alta múltiples agentes y asignar **roles personalizados** (Manager, Editor, Agencia, Consultor).
- Acceder a **logs de auditoría**, para controlar todos los cambios realizados por los usuarios.
- Crear y mantener **plantillas de diseño y de promociones**, para que los equipos locales puedan lanzar activaciones de forma ágil, siguiendo una guía corporativa.
- **Soporte vía chat independiente por país**, permitiendo que cada agente contacte directamente con el equipo de Easypromos sin depender de un canal centralizado.
- Establecer flujos de trabajo claros, donde los editores y agencias crean las promociones, y los managers las supervisan y aprueban antes de su activación.
- Tener una visión global del rendimiento desde el rol de administrador, y acceso limitado según el perfil de cada agente.
- Garantizar el cumplimiento con el **RGPD**, mediante funcionalidades como: eliminación y exportación de usuarios, gestión de opt-ins, plantillas de políticas de privacidad, avisos legales y cookies.
- Obtener **estadísticas centralizadas** por cuenta, por país y por campaña.

Dinámicas más adecuadas

- **Acciones gamificadas**, como **Relaciona parejas** para asociar productos con sus usos, o **Lluvia de objetos** donde los usuarios deben atrapar productos de la marca en un tiempo limitado.
- **Mecánicas con premios directos**, como la **Ruleta** o el **Rasca y gana**, que refuerzan la visibilidad del lema de la marca y premian a los usuarios con productos.
- **Concursos de fotos y vídeos**, con contenido generado por los propios usuarios utilizando los productos de la marca.
- **Trivias y quizzes**, para educar sobre la marca y sus productos, combinando formación y entretenimiento.
- **Sorteos con registro**, para captar leads y alimentar sus newsletters.
- **Sorteos de interacción en redes sociales**, especialmente en Instagram, para incrementar el engagement y el alcance orgánico de sus publicaciones.

Funcionalidades avanzadas utilizadas

- **Sistema de roles y permisos personalizados**, con flujos de supervisión y activación por parte de los managers.
- **Integración con su plataforma de email marketing**, para sincronizar automáticamente los leads con sus listas segmentadas.
- **Plantillas de diseño y promoción**, preconfiguradas con las mecánicas, identidad visual y textos legales, facilitando el lanzamiento ágil por parte de cada país.
- Uso de **dominios personalizados por país**, mediante subdominios propios conectados a la plataforma.
- **Tracking mediante píxeles de conversión**, proporcionados por sus agencias, para analizar la efectividad de cada campaña.
- **Estadísticas centralizadas**, que permiten comparar el rendimiento por país, analizar qué tipo de dinámica funciona mejor y optimizar las futuras campañas.



Y ademas...

Easypromos les permite trabajar con gran agilidad, por lo que **aprovechan cualquier festividad** (Navidad, Halloween, San Valentín) o evento de actualidad (conciertos, competiciones deportivas, etc.) para lanzar campañas rápidas que les ayuden a conectar con su comunidad, promocionar productos o reforzar la visibilidad de marca.

Como dicen desde el equipo de marketing: "Cualquier excusa es buena para comunicar jugando."

La plataforma resulta tan fácil de usar, que incluso el **equipo de Recursos Humanos** la ha adoptado para lanzar activaciones internas: trivias para formaciones, quinielas entre empleados, y otras acciones que fomentan la participación y el espíritu de equipo.



Resultados obtenidos

Antes de utilizar Easypromos, la marca lanzaba una media de 10 promociones al año. Tras 4 años trabajando con la plataforma, están gestionando **más de 250 campañas anuales**. Este crecimiento ha supuesto un aumento significativo en la visibilidad de marca, mayor tráfico entrante a su sitio web y un claro refuerzo del reconocimiento de marca.

Gracias a Easypromos, una empresa que opera a nivel global y organizada por países, ha conseguido **sistematizar su estrategia de customer engagement** mediante campañas gamificadas e interactivas de forma recurrente.