



Classifieds Consulting Group

Clasificados Multimedios

ÚLTIMA HORA

Asunción, Paraguay

CASE HISTORY

El Grupo Vieri con sede en Asunción, Paraguay, y dueño del diario Última Hora, contrató a CRD Classifieds Consulting Group para que, con su experiencia, los ayudara a posicionar sus anuncios clasificados en forma más destacada en el mercado.

Para tales logros, se realizaron acciones previas:

- Una completa investigación cualitativa del mercado con enfoque en los consumidores de clasificados
- Investigación con el mercado de anunciantes
- Relevamiento de los diferentes canales de ventas
- Contacto con toda la organización de ventas interna
- Análisis de los clasificados en papel
- Investigación para la incorporación del Multimedia

La conclusión más importante fue que el top of mind de clasificados desde hace tiempo atrás, en este mercado, le pertenecía al diario ABC Color.

CRD le presentó al directorio de Grupo Vieri su diagnóstico y estrategia de trabajo:

- Un nuevo concepto de clasificados denominado "Clasificados Multimedia Última Hora". Esto significa que cuando un cliente compra un anuncio, éste es publicado simultáneamente en: Papel, Web, TV y Móviles.



- Se creó un nuevo branding



- Se crearon los Web Sites de clasificados, 1 horizontal y 4 verticales:
www.clasificados.ultimahora.com
-

- Reingeniería total de la organización de venta, con el nuevo concepto de ofrecer al mercado el multiproducto.
- Desarrollo de paquetes comerciales que contemplen el cross-selling entre todos los medios.
- Nuevo diseño de los productos para que mantengan entre ellos una misma línea de identificación.
- Al disponer de una base de datos única se trabajó en un sistema de interfase de los diferentes árboles de clasificación para que exista una publicación simultánea de la oferta en los diferentes medios.
- Creación de diferentes tipos de anuncios en el papel, con el criterio de generar una mayor facturación. El cliente que quiere resaltar su oferta debe pagar más.



- En la Web se disponen 4 combos de venta según la inversión que el cliente prefiera

WEB GRATIS	PLAN BÁSICO	PLAN PREMIUM	PLAN GOLD
<p>INCLUYE</p> <ul style="list-style-type: none"> • 21 días de publicación en web • Datos Completos del Vehículo • 1 foto de su vehículo • Indexación en buscadores • Datos de contacto 	<p>INCLUYE</p> <ul style="list-style-type: none"> • 21 días de publicación en web • 3 días de publicación en papel • 1 día de publicación en TV • Datos de su vehículo en los tres medios • 1 foto de su vehículo • Indexación en buscadores • Datos de contacto 	<p>INCLUYE</p> <ul style="list-style-type: none"> • 21 días de publicación en web • 3 días de publicación en papel. El anuncio tendrá destaque SMS • 5 días de publicación en TV • Datos de su vehículo • 6 fotos de su vehículo • Indexación en buscadores • Datos de contacto 	<p>INCLUYE</p> <ul style="list-style-type: none"> • 21 días de publicación en web con destaque • 7 días de publicación en papel. El anuncio tendrá destaque SMS • 7 días de publicación en TV • Datos de su vehículo • 6 fotos de su vehículo + vídeo • Indexación en buscadores • Datos de contacto
PRECIO GS. 0	PRECIO GS. 20.000	PRECIO GS. 58.000	PRECIO GS. 120.000
Quiero este <input type="radio"/>	Quiero este <input type="radio"/>	Quiero este <input type="radio"/>	Quiero este <input type="radio"/>
<input type="button" value="Siguiente"/>			

- Herramientas de ventas up-selling en lo digital, anexadas a un módulo de CRM, tenían como objetivo activar al cliente a publicar más, tanto sea realizando un up-grade de su anuncio en la Web o publicando más en papel o TV.

Mapa del negocio de multimedios



Para finalizar, en la siguiente gráfica se puede apreciar la participación del mercado en los primeros 12 meses:



Además y concomitantemente con este crecimiento del mercado, su facturación aumentó un 47%