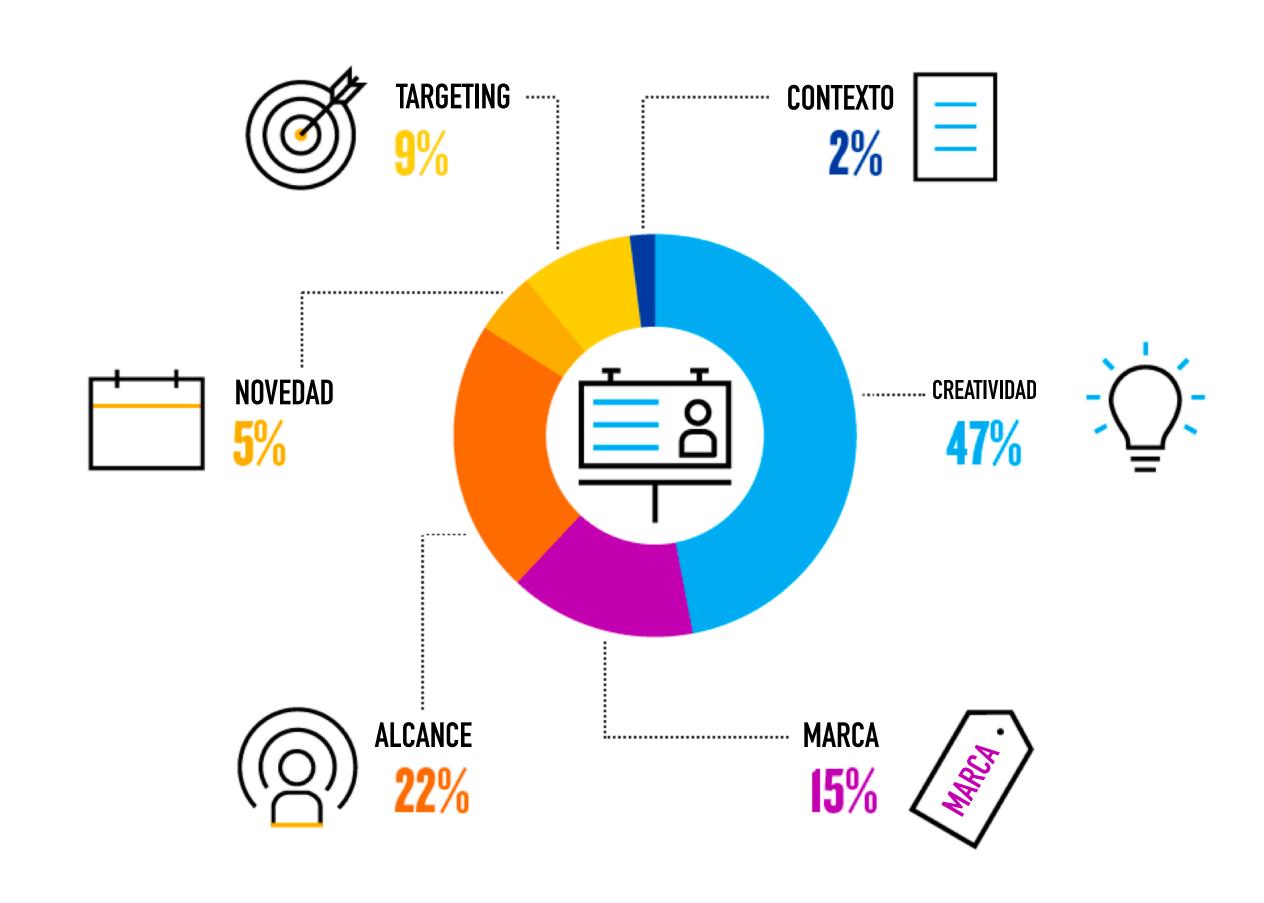
### BRANDING DIGITAL

E N 2 0 1 9



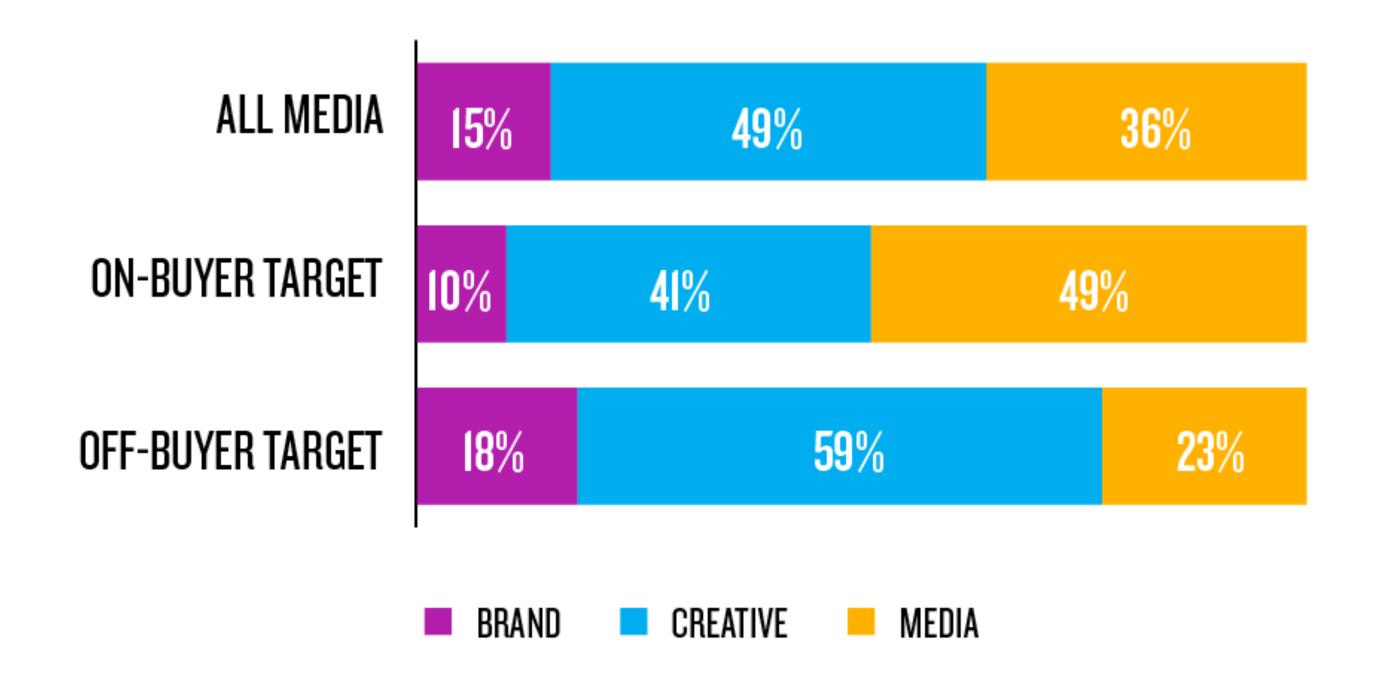
YANDIE LE IMPORTARÍA.

# PORCENTAJE DE CONTRIBUCIÓN DE VENTAS POR ELEMENTO PUBLICITARIO





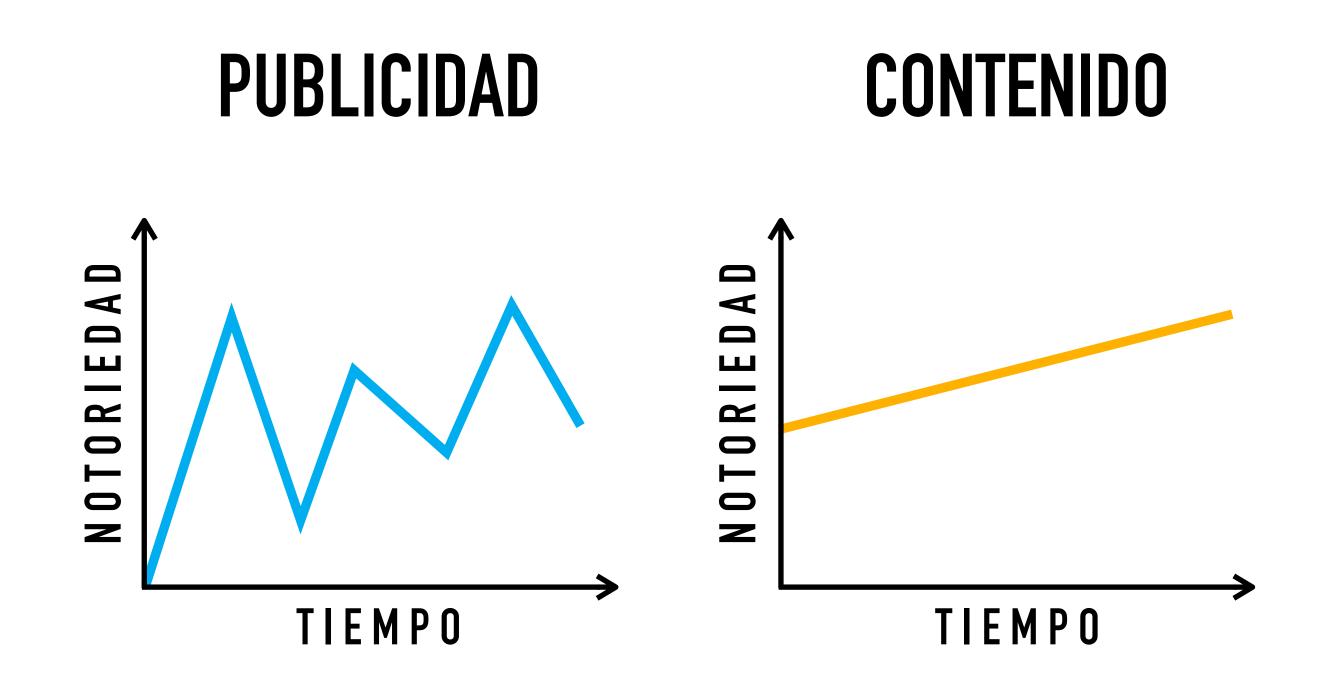
ALL MEDIA:
ON-BUYER
TARGET VS.
OFF-BUYER
TARGET





## MILLENIALS Y Z NO CONFÍA EN LA PUBLICIDAD

## PUBLICIDAD VS. CONTENIDO



## EL 90% DE LOS CONSUMIDORES

ESPERA QUE LAS MARCAS GENEREN CONTENIDO



## PERO MÁS DE LA MITAD DEL CONTENIDO

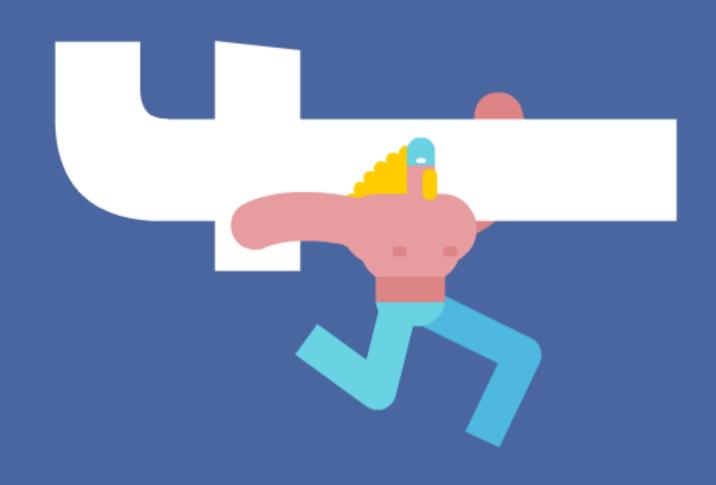
DE LAS MARCAS NO ES RELEVANTE PARA LOS CONSUMIDORES



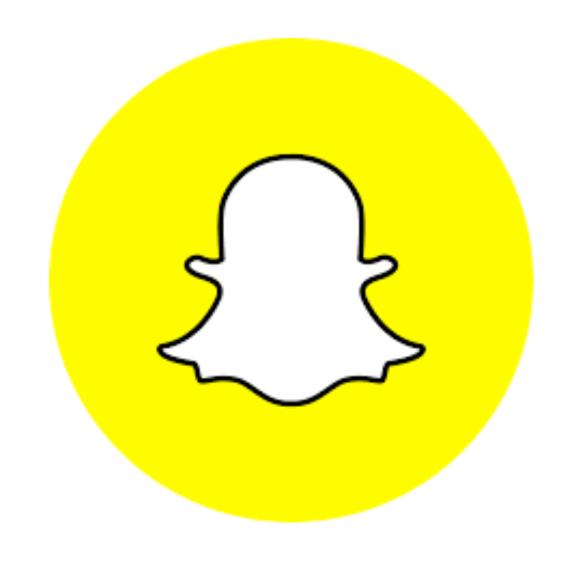


#### Y A ESE CONTENIDO HAY QUE ACOMPAÑARLO CON TODO LO INDICADO PARA QUE "PERFORME" BIEN

### BRAND FORMANCE



- Cobertura
- Viewability
- Retención de audiencia
- Brandlove
- **Experiencia de usuario**
- Recorrido para concretar a venta



# LAS PERSONAS COMPARTEN 527 MIL FOTOS EN SNAPCHAT



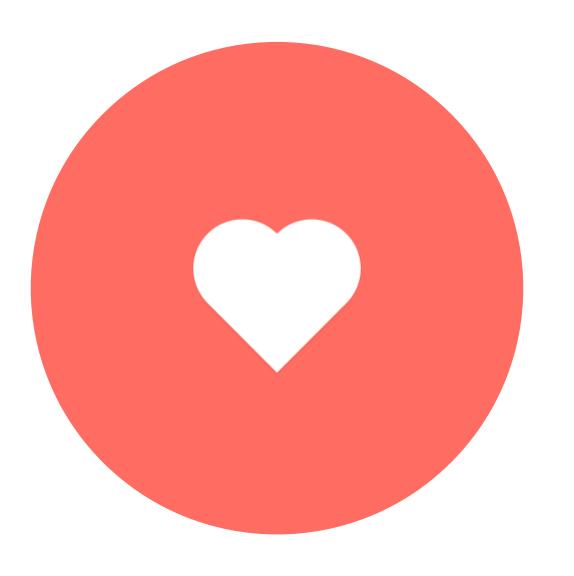
# LAS PERSONAS VEN MÁS DE 4M VIDEOS EN YOUTUBE



LAS
PERSONAS
SUBENIMÁS
DE 456 MIL TWEETS



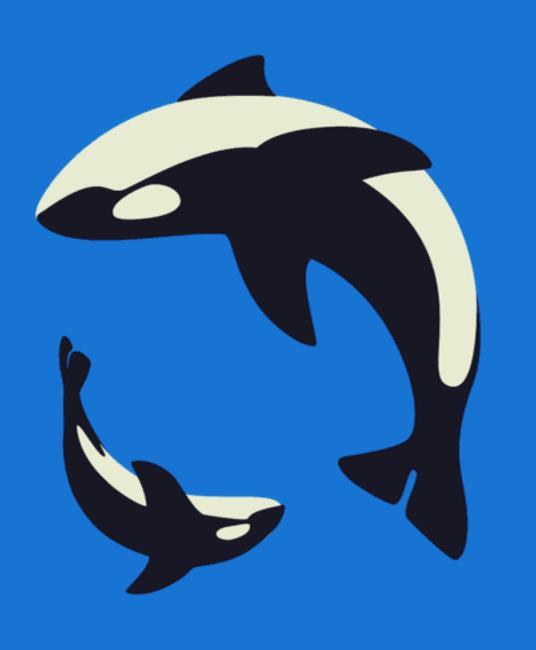
# LAS PERSONAS SUBEN 46 MIL FOTOS EN INSTAGRAM



EN ESE CONTEXTO, TODOS PODEMOS

#### ENAMORAR A NUESTROS CONSUMIDORES

PARA QUE QUIERAN/PREFIERAN LA MARCA Y LA COMPREN



#### TU CONCEPTO DEBE SER LÍQUIDO Y PODER

### VIVIR EN CADA PLATAFORMA











LOS VALORES DE LA MARCA SE CONSTRUYEN CON LAS

PERSONAS. DEBEMOS CO CREAR HISTORIAS CON ELLOS.

Everyone has a story.

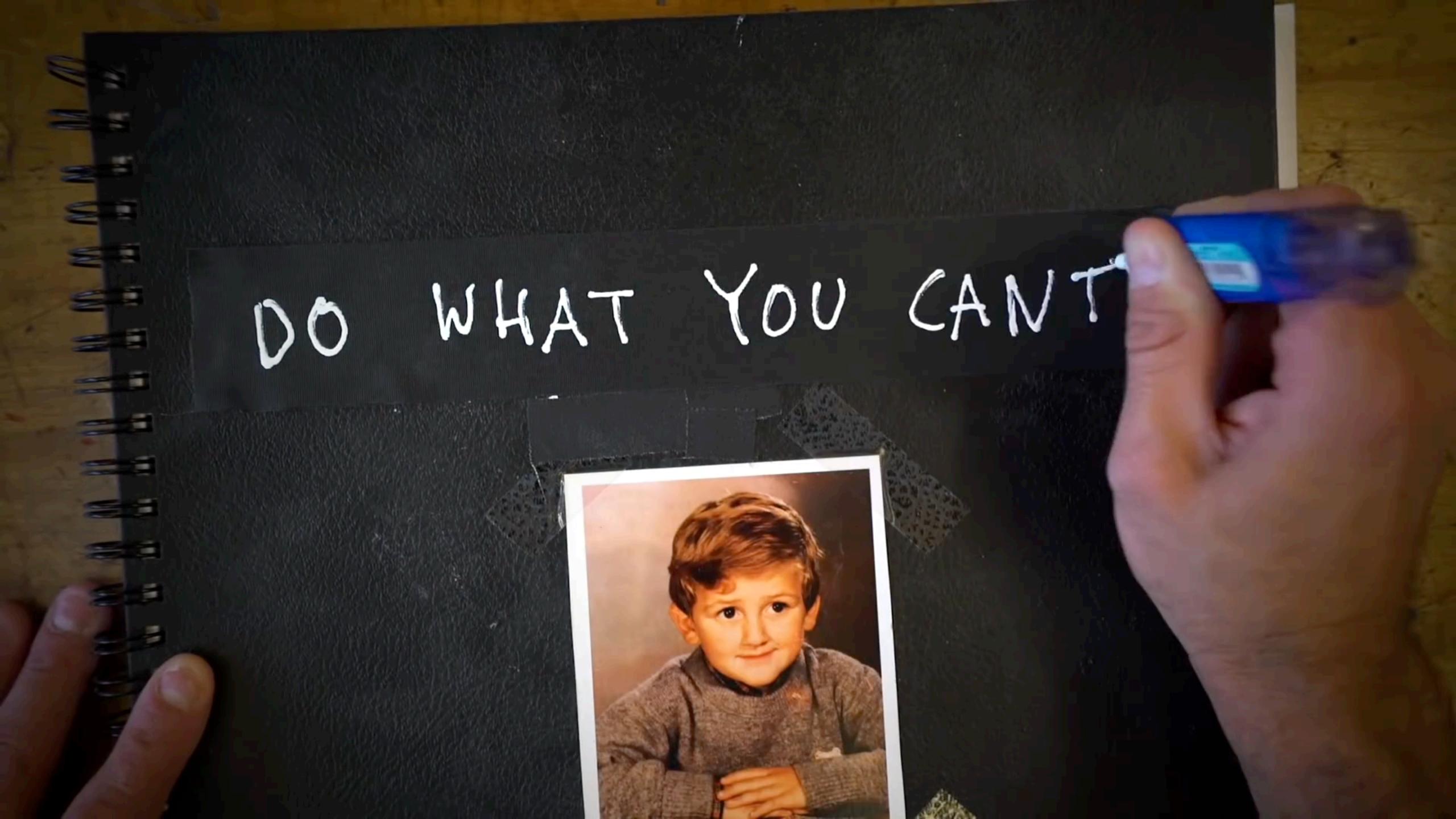


#### The Challenge:

Celebrate the creativity of iPhone owners everywhere.



### O A TRAVÉS DE LA VOZ DE LOS CREADORES









MUESTRA UNA MARCA ACTUALIZADA, MODERNA Y EMPÁTICA

You're beautiful.



## Y SOBRE TODO DEBEMOS PROBAR, JUGAR, EQUIVOCARNOS, Y ARRIESGAR PARA SER PARTE DEL 23% DE LAS MARCAS QUE SÍ LE IMPORTAN A LAS PERSONAS

### GRACIAS

<u>DDOMINGO@DIGITARIA.CL</u> / <u>MANU@JELLY.CL</u>