



TAPTAP supera tanto a los benchmarks como a la competencia para ayudar a Burger King a ofrecer **la hamburguesa Big King XXL**



1,04%
TAPTAP

0,14%
PARTNER B

2.438
TAPTAP

406
PARTNER B

CLICK THROUGH RATE
Clicks en apps de delivery

VISITAS A TIENDA
Tráfico físico en restaurantes Burger King

PERFIL

Burger King buscaba llegar a audiencias con altas probabilidades de visitar un restaurante o interactuar con apps de delivery: **Uber Eats** y **MR D Food**. TAPTAP, a través de su plataforma Sonata, y la Agencia crearon audiencias personalizadas estrechamente basadas en perfiles geográficos y usuarios con afinidad de marca por Burger King:

- Restaurante de servicio rápido y otros visitantes de puntos de interés en los últimos 30 días
- Estilo de vida e intereses alineados con el consumidor de Burger King
- Entusiastas de la marca con interacción previa con Burger King (online o offline)

ACTIVACIÓN

Para los KPIs de tráfico físico, nuestro mapeo de puntos de interés garantizó la entrega de anuncios a los usuarios en las proximidades de las 66 ubicaciones de los restaurantes con creatividades Tap2Map que mostraban el Burger King más cercano. Para los objetivos de la app de delivery, la creatividad mostró llamadas a la acción o “pide ahora” con Uber Eats o MR D Food. La creatividad se sirvió dinámicamente según la ubicación y el contexto del mensaje aplicable en el momento y lugar adecuados en un amplio inventario.

CREATIVIDAD DINÁMICA

SEÑALES CONTEXTUALES

POI MAPPING

CREATIVIDADES TAP2

MEDICIÓN Y RESULTADOS

Los informes de CRM de Burger King y los sistemas de ventas mostraron que, de los 10 principales restaurantes, analizando tanto las visitas a restaurante como las ventas de comidas, TAPTAP entregó la mayor cantidad de impresiones a 6 de los 10 restaurantes, mientras que el Partner B sólo lo hizo en 2 de los 10. También entregamos un CTR casi 7 veces mayor que la principal competencia.