

Collaborative Ads

2020 FACEBOOK     



ESTÉE
LAUDER
COMPANIES

FACEBOOK

Speakers



Guillermo Romeo
Client Partner, Retail @Chile
Facebook / Instagram



Belén Guini
Performance Manager
Paris.cl - Cencosud



Rodrigo Gelinek
Ecommerce & Consumer Engagement
Senior Director, Andean Cluster
Estee Lauder Companies

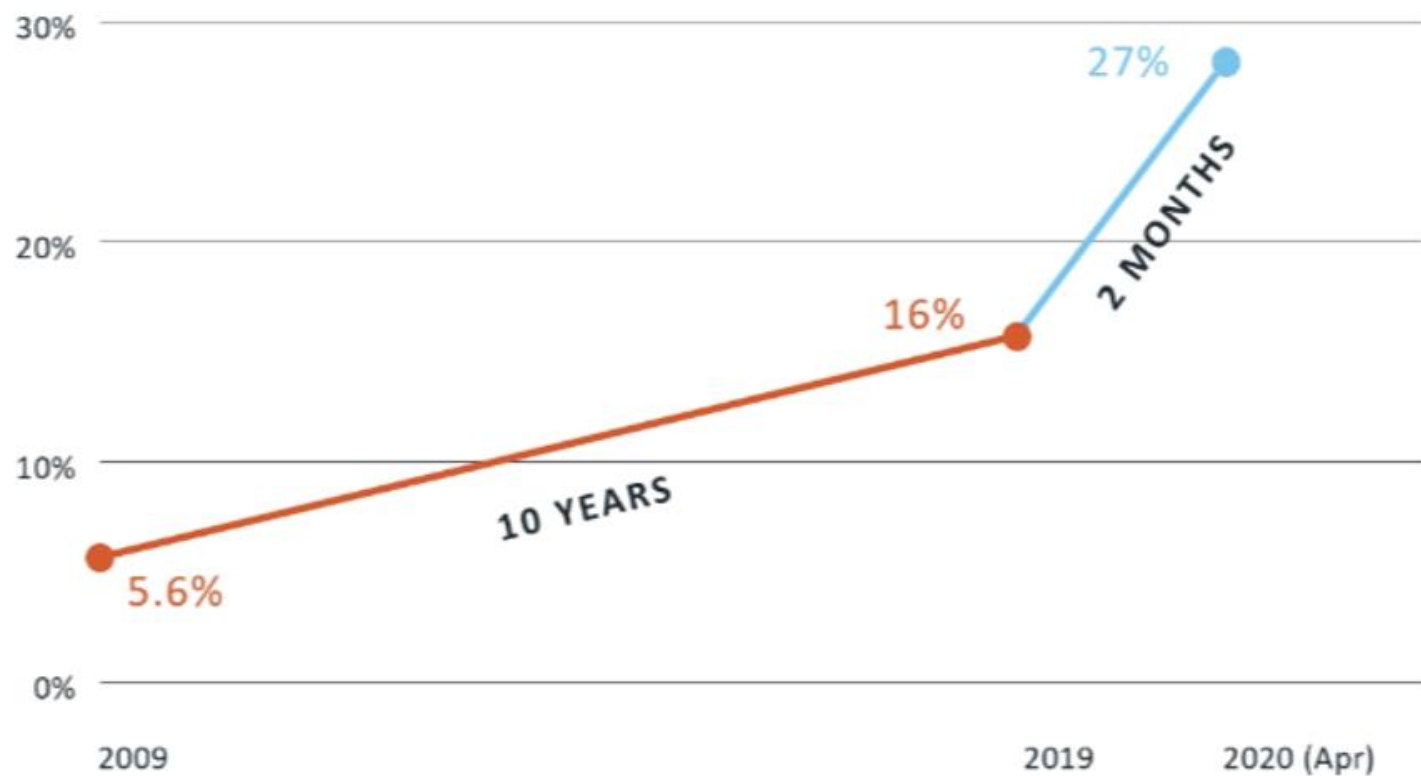


Agenda

- **Challenge de la industria** de belleza y consumo masivo @2020
- Solución de **Collaborative Ads** @Facebook
- Propuesta del **Marketplace** de Paris + Facebook
- **Resultados** del partnership Estee Lauder + Paris
- Q&A y *Panel*

The way we
shop advanced
10 years in 2 months

US ECOMMERCE SALES (% of retail sales)



Desafío para las marca de consumo masivo







Half the money I spend on
advertising is wasted; the
trouble is I don't know which
half.

~ John Wanamaker

Anuncios Colaborativos para marcas

Unir a las **marcas** y **retailers** con los **Anuncios Colaborativos de Facebook** para llegar a esos **compradores**

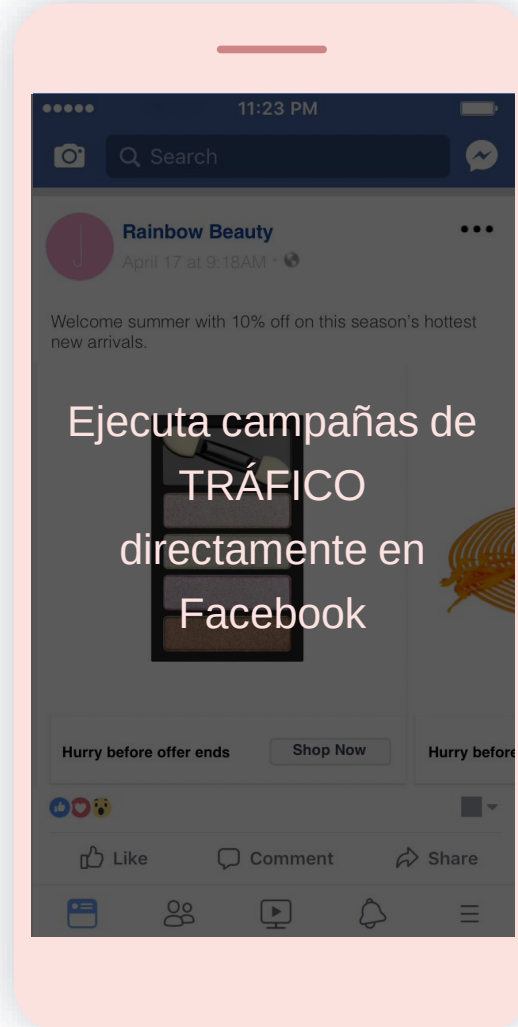


¿Qué pasaba antes de Collaborative Ads?

MARCA EN FACEBOOK

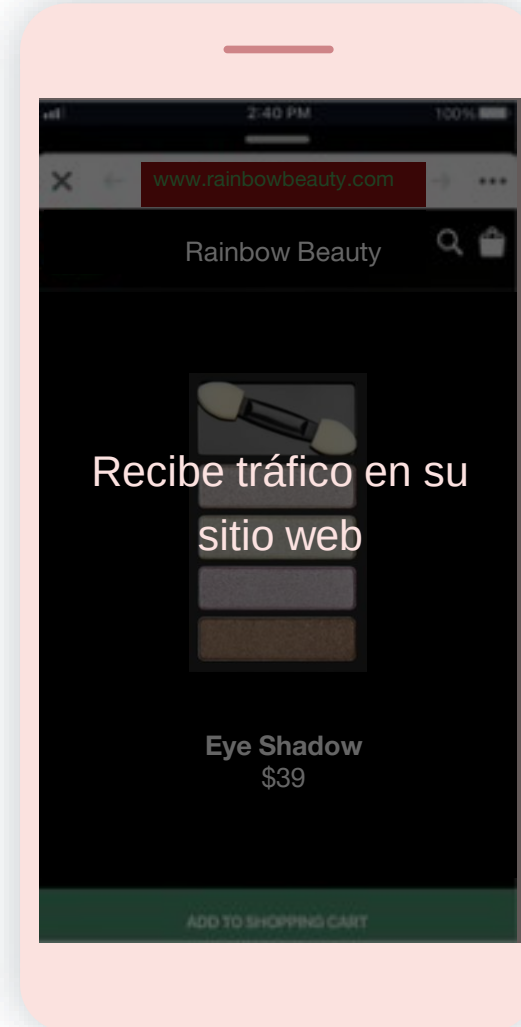
Sin
Pixel

Sin
SDK



Ejecuta campañas de
TRÁFICO
directamente en
Facebook

SITIO DE PARIS



→
El anunciante dirige el tráfico
al sitio o app del minorista.

←
Al no intervenir el pixel, no
se comparten ventas

Cómo funcionan los anuncios colaborativos

MARCA EN FACEBOOK



←
El minorista comparte el
segmento del catálogo con el
anunciante

→
El anunciante dirige el tráfico
de alta calidad al sitio o app
del minorista.

←
Los anuncios colaborativos
transmiten la señal de
Pixel / SDK

Sitio de Paris



Pixel

SDK

Collaborative Ads for Retailers

P&G Brazil uso **anuncios colaborativos** para conseguir vendas en Magazine Luiza

5.2x

return on ad spend

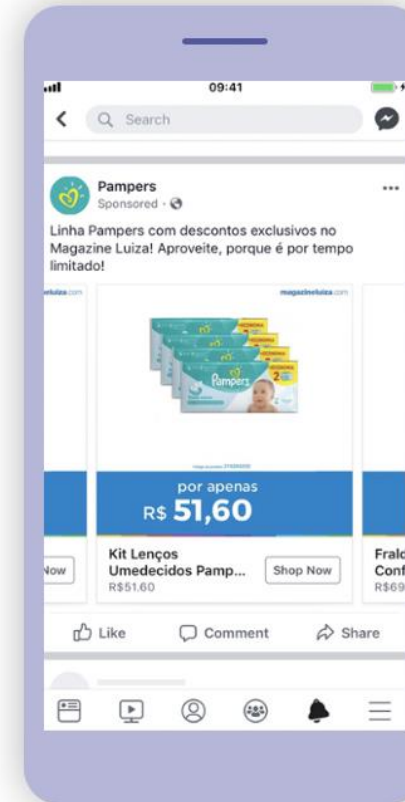
FRÁVEGA

Walmart Argentina

Source: Facebook case study, March 2019

<https://www.facebook.com/business/success/pampers-gillette-and-magazine-luiza>

COLLABORATIVE ADS



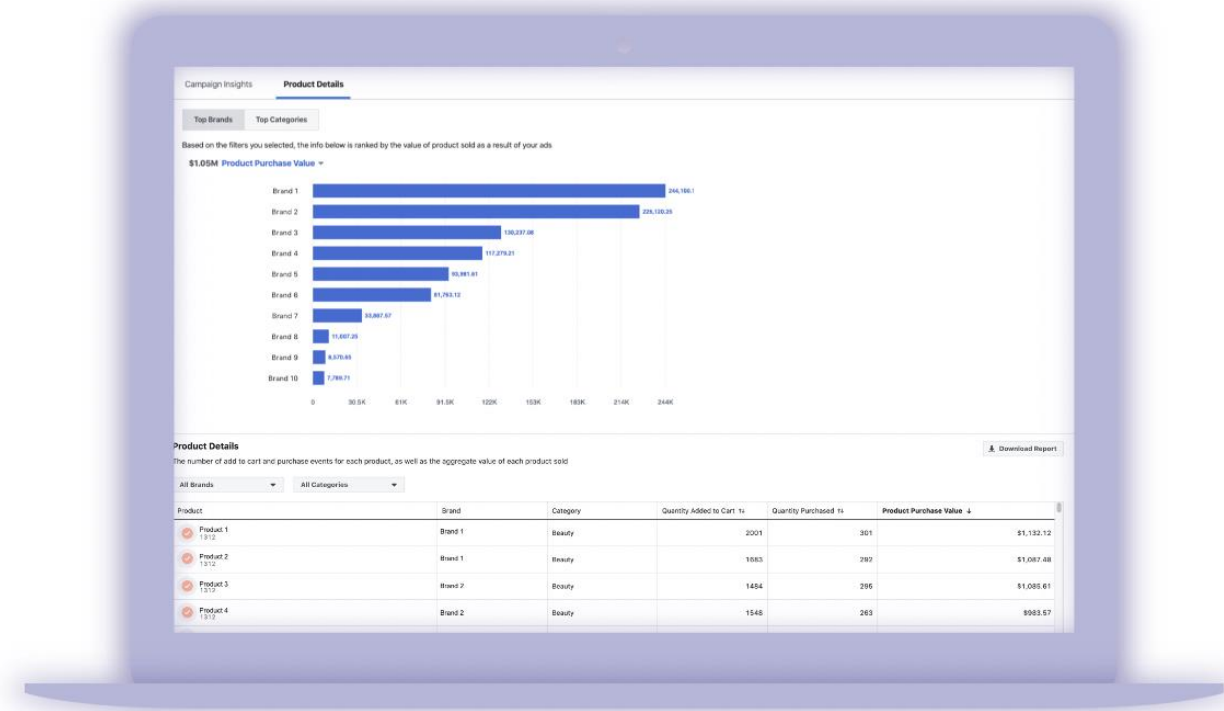
RETAILER SITE OR APP



Collaborative Ads @Chile

1er partnership de este tipo entre Facebook y un Retail @Chile

- Acceso para crear anuncios en una Plataforma masiva (15 MM de personas en Facebook y 13 MM de personas en Instagram)
- Medición de ROI con nivel de detalle por SKU
- El algoritmo de Machine Learning de Facebook utiliza las señales de Paris + Facebook para optimizer
- Marketing Sales Budgets





Collaborative Ads @Chile

1er partnership de este tipo entre Facebook y un Retail @Chile

- **Bobbi Brown**, Grupo Estée Lauder. Marca exclusiva **Paris**.
- **Player relevante** en la categoría.
- Desafío **crecimiento online** – Belleza dependía mucho de las consultoras en tienda.
- **Maquillaje y tratamiento** - Categorías impulsadas por la pandemia.

Antes, inversión digital enfocada principalmente en campañas upper/middle funnel.

Solución: Nuevo formato Collaborative Ads. Alianza para integrar los mundos de ambas marcas.

Win - Win - Win



Ecommerce

- Tráfico al sitio.
- Confianza y transparencia.
- Alianza estratégica a largo plazo con las marcas.
- Optimización procesos.



facebook

B O B B I B R O W N

Brand

- Campañas en base a data a usuarios con alta intención de compra.
- Mostrar productos más relevantes y aumentar sus ventas en paris.cl.
- Optimizar sus anuncios y manejo de presupuesto.
- Medir el impacto de sus campañas sobre las conversiones
- Posibilidad de probar diferentes campañas

Collaborative Ads

BOBBI BROWN



CAROUSEL



COLLECTION



Algunos aprendizajes

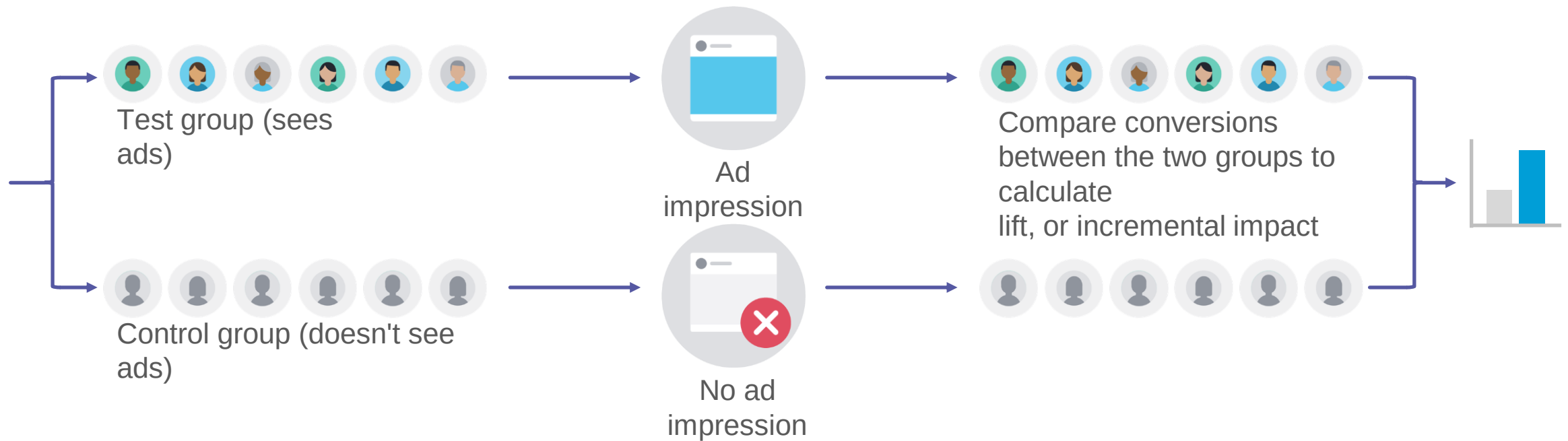
- Solución no es para todos (equipo diseño, agencia, manejo campañas, etc.)
- Catálogo de productos amplio en cantidad o visitas.
- Apostar a un Always On / No táctico.
- Revisión resultados constante.
- Inversión visible en la plataforma (diagnóstico para evaluar campañas)

Primeros en probar este nuevo formato en Chile y queremos seguir innovando con soluciones que agreguen valor a Paris y a las marcas.

Contacto: belen.guini@cencosud.cl

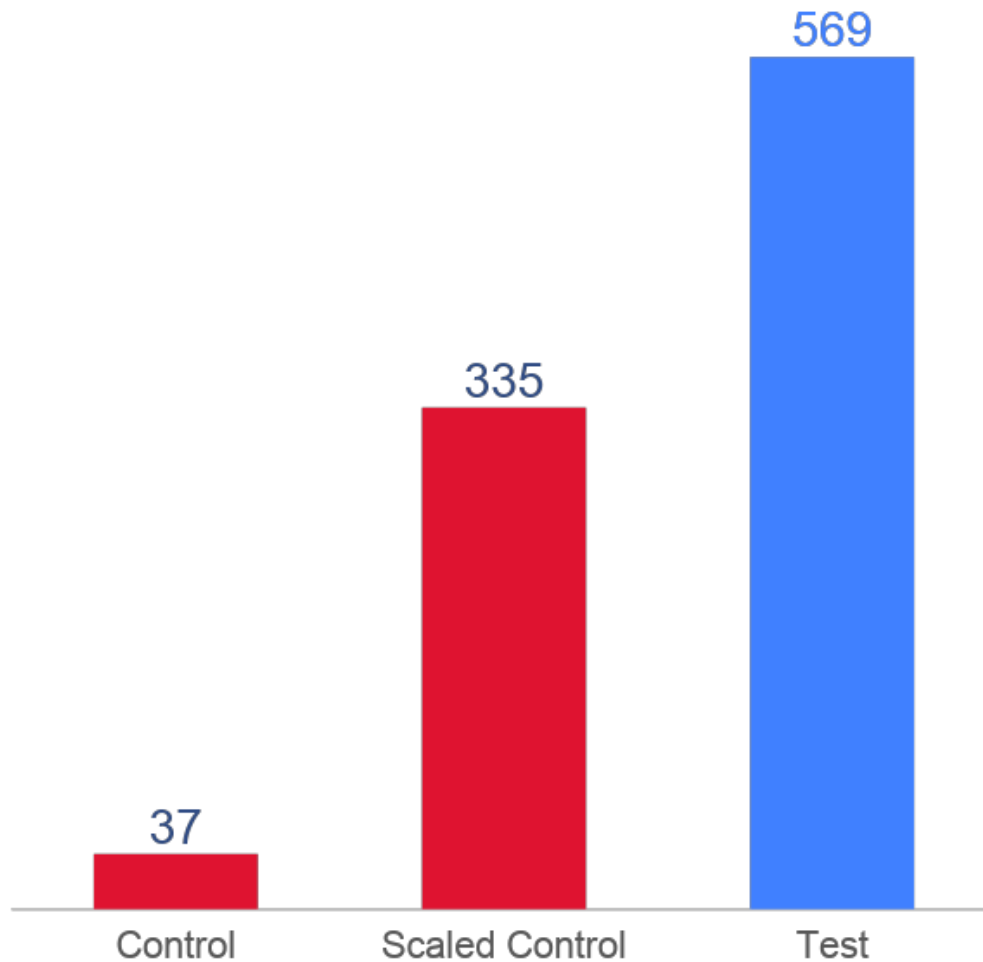


Conversion Lift



Successful Conversion Lift

B O B B I B R O W N



234

Incremental
Conversions

\$24

Cost per Incremental
purchase

3.8x

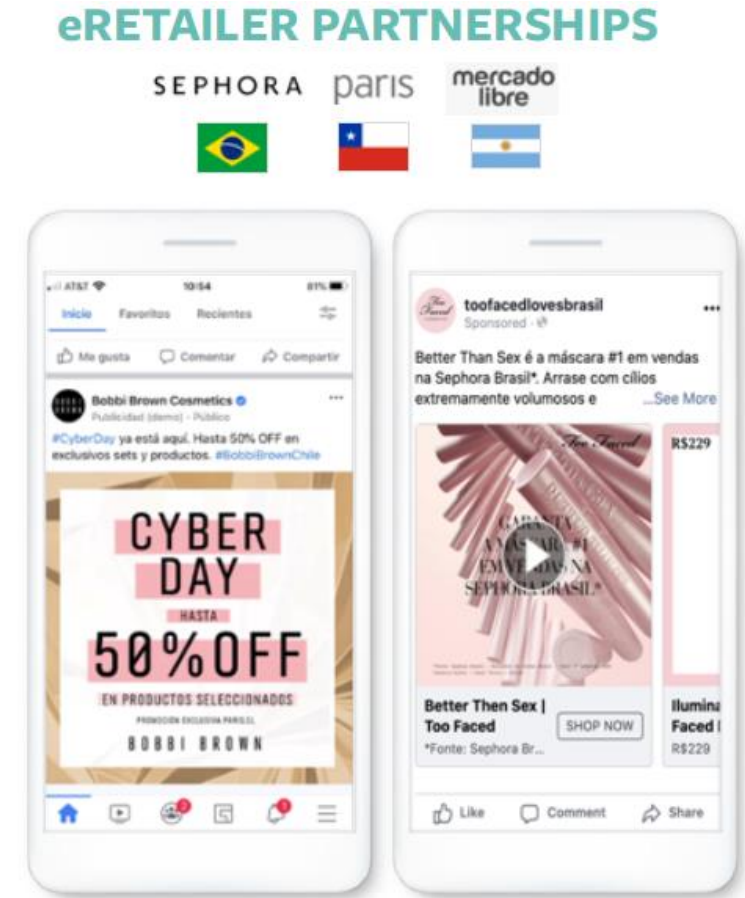
Incremental
ROAS

21k

Incremental
Revenue

Next Steps Estée Lauder

- Creemos firmemente en este tipo de formatos para mejorar el rendimiento y el trabajo conjunto con partners comerciales.
- Se está trabajando en un caso de éxito público para incentivar el uso en Chile.
- Continuar con el enfoque de collaborative ads con Bobbi Brown y Paris, con una mentalidad de test&learn que nos permita optimizar audiencias, CTAs, creatividades.
- Promover el uso internamente de este formato, siempre pensando en un modo "always on" de inversión, optimizando por conversión y no por clicks como lo que tradicionalmente veníamos haciendo.
- Gradualmente ir incorporando más marcas del Holding a esta forma de trabajo.



Q&A - Panel



Guillermo Romeo
Client Partner, Retail @Chile
Facebook / Instagram



Belén Guini
Performance Manager
Paris.cl - Cencosud



Rodrigo Gelinek
Ecommerce & Consumer Engagement
Senior Director, Andean Cluster
Estee Lauder Companies

