

**GANADOR PLATA EFFIE COLOMBIA 2006**

**CATEGORIA MANTENIMIENTO, ASEO  
Y ACCESORIOS PARA HOGAR Y OFICINA**

**Anunciante:**  
CLOROX DE COLOMBIA

**Agencia:**  
DDB

**Marca:**  
DESMANCHADOR CLOROX

**Campaña:**  
SITUACIONES



**Escenario:** Clorox ropa color había tenido un lanzamiento muy exitoso sin embargo las marcas de la competencia y las propias de los supermercados empezaban a afectar las ventas.

**Objetivos:** Consolidar el liderazgo de la marca y crear una distancia relevante con el resto de competidores. Lograr un crecimiento en ventas del 20%.

**Estrategia:** Incrementar la presencia en medios masivos para recuperar intención de compra y consolidar liderazgo de la marca. Se generó un gran evento en torno a la marca (desfile de Hernán Zajar en Colombiamoda).

**Resultados:** Crecimiento en ventas en volumen de 28.5%, generando una curva de crecimiento que no había tenido la marca desde su lanzamiento. Crecimiento en ventas en valor 29%. La participación de la marca alcanzó el 36% mientras que la competencia quedó distanciada a un 26%.