

GANADOR PLATA EFFIE COLOMBIA 2006

CATEGORIA SERVICIOS PUBLICOS
Y PRIVADOS

Anunciante:
COLOMBIA MÓVIL

Agencia:
LOWE SSPM

Marca:
OLA LLAMA POR COBRAR

Campaña:
LLAMA POR COBRAR



Escenario: OLA viene liderando el desarrollo de servicios de valor agregado al usuario y esto presenta un diferencial frente a la competencia. El servicio de cobro revertido existe solo en la telefonía fija.

Objetivos: Generar un diferencial para la marca lanzando un servicio de valor agregado para los usuarios prepago y cuenta controlada . Alcanzar 10.000 llamadas por mes y un total de minutos cobrados de 40.000

Estrategia: Aprovechar la relación de OLA con compañías de telefonía fija para montar el sistema de llamadas por cobrar, desde móviles OLA a fijos. Este producto debía lanzarse como una novedad.

Resultados: Se superó la cifra inicial recibiendo inicialmente más de 20.000 llamadas y durante los últimos 3 meses, superando las 45.000 llamadas, con un número de minutos cobrados máximo de 117.000.