

PERFORMANCE

HAPPY
FRIDAY

CHAMA
OVAR

Contexto

A Black Friday é o principal momento promocional do varejo, mas também o mais questionado pelos consumidores. Estudos mostram que boa parte do público desconfia da veracidade dos descontos. A Lojas Colombo, com mais de 65 anos de história, e reputação de transparência, via nesse cenário uma oportunidade: provar que promoção é sinônimo de verdade.

Desafio

Alinhar mensagem, performance e prova real de preço para impulsionar as vendas.

Solução

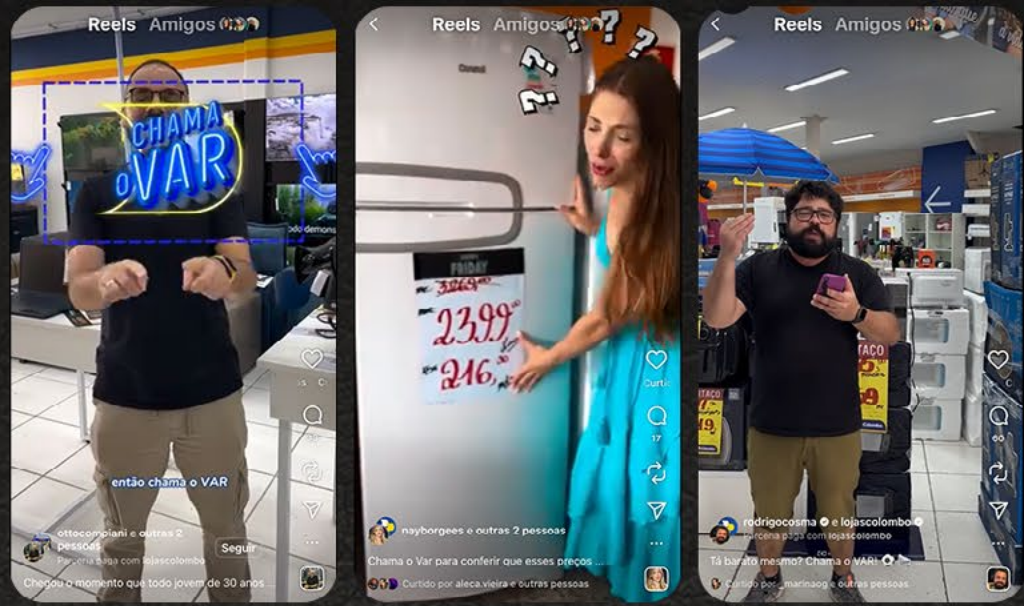
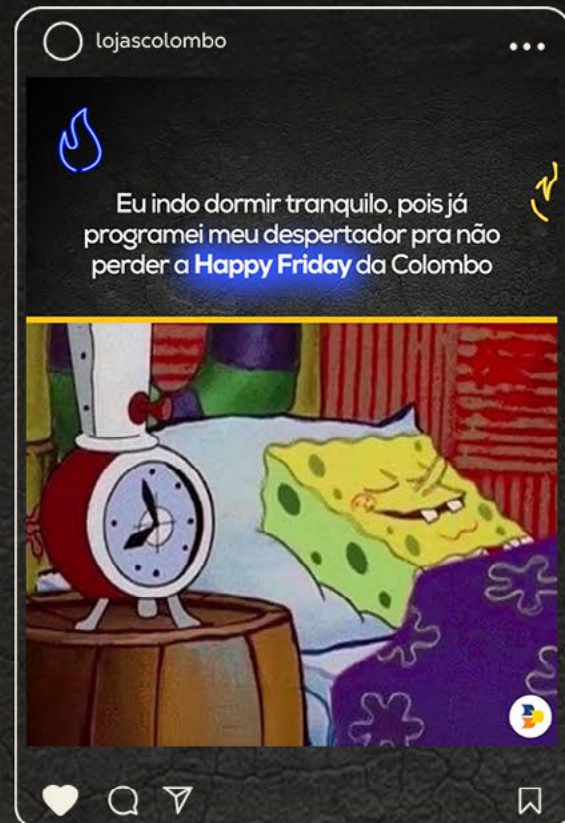
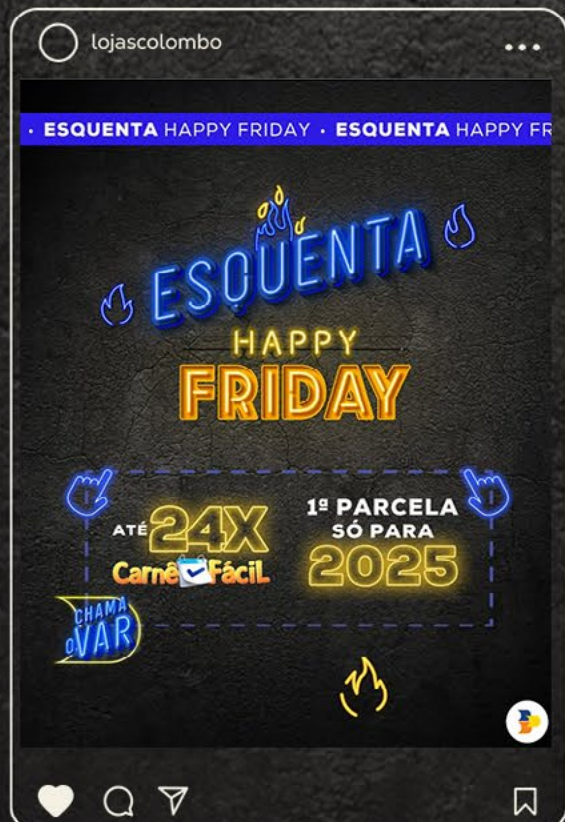
Humor popular + inteligência de mídia

Inspirada pelo gesto popular de quem quer tirar a prova e “Chama o VAR!”, a campanha da Black Friday 2024 da Lojas Colombo, contou com uma estratégia multiplataforma que uniu humor, prova e espontaneidade. O bordão “Chama o VAR” virou gatilho para as peças de TV e rádio, conteúdos de redes sociais e ações com influenciadores.

Estratégia multiplataforma:

- Foco em performance e inteligência de dados.
- Segmentações comportamentais e geográficas para impactar públicos com alta propensão à compra.
- Otimizações diárias com base em CTR, retenção e conversão.
- Retargeting, influenciadores e conteúdos colaborativos ampliaram alcance e relevância.





Resultado

A melhor Black Friday da história da Colombo

Tráfego e conversão no e-commerce em alta durante ativações em mídia off. Estratégia superou metas de alcance, engajamento e performance.

140 mi de impactos em TV

780 mil visualizações em Meta e Youtube

430 mil visualizações nos conteúdos com influenciadores

7,7 mil interações em apenas 3 dias

aumento de **40%** no número de seguidores

atingimos a meta de **R\$290 mi** em vendas, gerando um **crescimento de 15%** sobre o ano anterior

