gotoclient®

• CASE STUDIES •

Campari Academy

Campaña de Inbound Marketing

PROBLEMÁTICA

La Campari Academy todavía era poca reconocida, debido a su reciente implantación.



OBJETIVOS

• Convertir la Campary Academy en punto de referencia para los bartenders de España.



PLAN

Creación de un plan estratégico de inbound marketing a 360º, incluyendo los contenidos generados por la Campari Academy, la vinculación con ofertas online y físicas en la misma plataforma, y en consonancia con los objetivos estratégicos del Gruppo Campari.



RESULTADOS

• Crecimiento tráfico web: + 45% durante el primer semestre.

• Crecimiento afiliados: +75% durante el primer semestre.

• Crecimiento en Facebook: + 20% durante el primer semestre.

• Crecimiento en Instagram: + 12% durante el primer semestre.

