



HISTORIAS DE PASILLO



CONSTRUMART
Presenta:

HISTORIAS DE PASILLO

"MI PEGA MÁS FIRME"

CONSTRUMART
Presenta:

HISTORIAS DE PASILLO

"MI PEGA MÁS BRILLANTE"

¿Cómo nos fue con los objetivos que nos planteamos?

1 Aumentar el conocimiento de la marca Construmart (desarraigar el viejo posicionamiento)

👉 ¡Responde y gana una Gift Card de \$100.000! 👈

B I U 🔗 ✖

Descripción del formulario

¿Conoces a Construmart? *

Sí

No

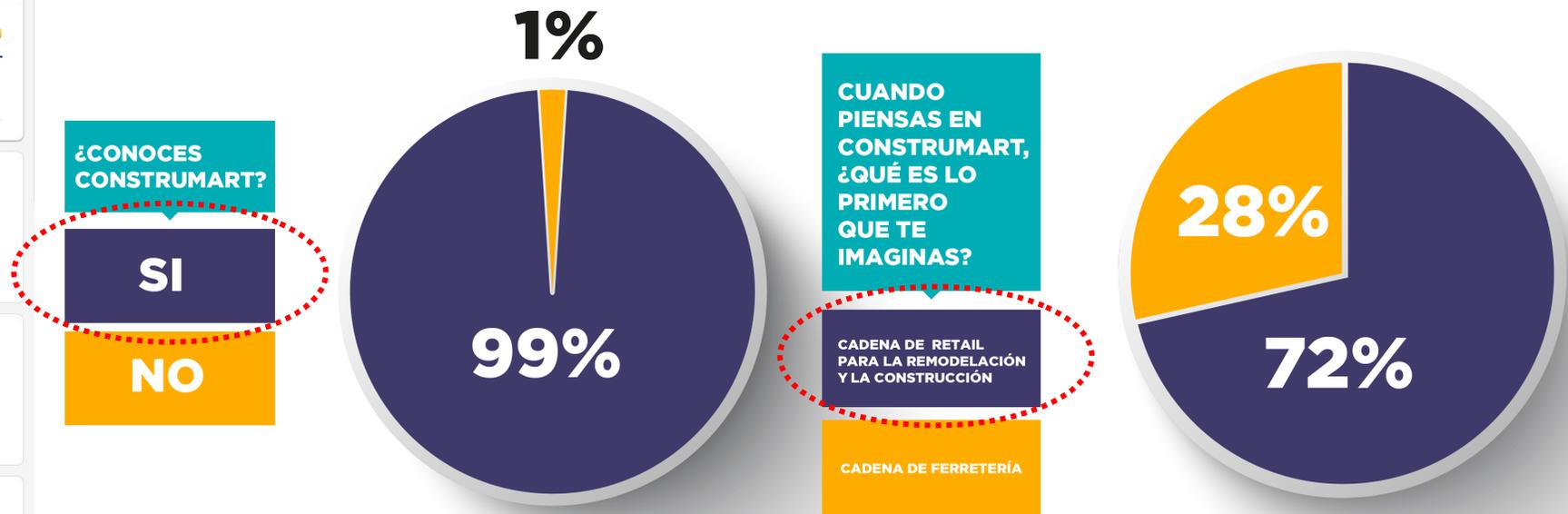
Cuando piensas en Construmart, ¿qué es lo primero que te imaginas? *

Cadena de ferretería

Cadena de retail para la remodelación y la construcción

Déjanos tu correo

Texto de respuesta corta

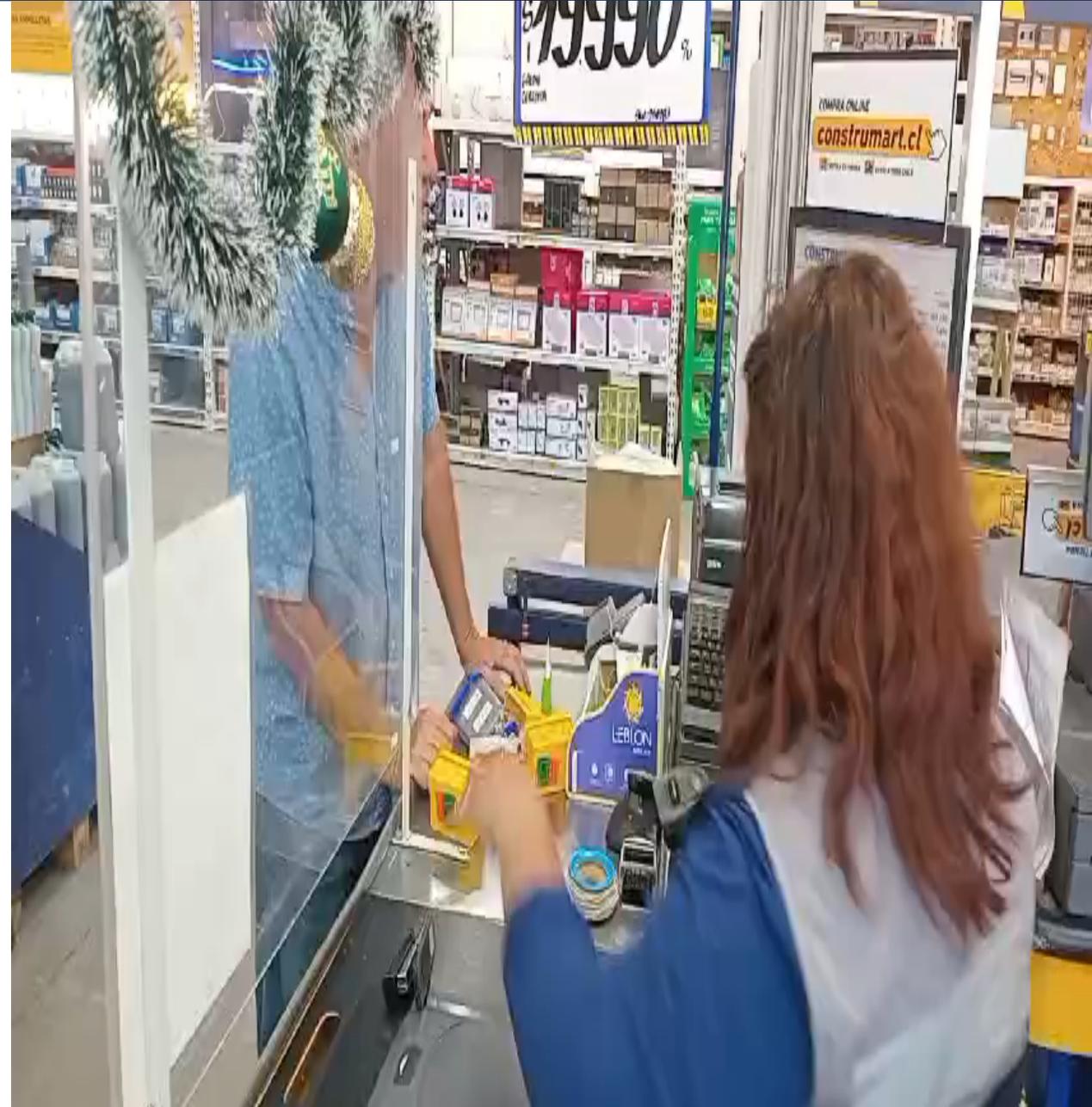




¿Cómo nos fue con los objetivos que nos planteamos?

2 Atraer público a las tiendas

En 2024 las transacciones crecieron **+5,9%**





¿Qué hicimos para lograr esto?

Implementamos eficiencias al mix de medios logrando mejorar el alcance y la frecuencia



2.795.695



nos vieron en TV Alcance: 98%



1.026.990



nos escucharon en radios Alcance: 36%



8.515.969



nos vieron en RRSS Alcance: 99%





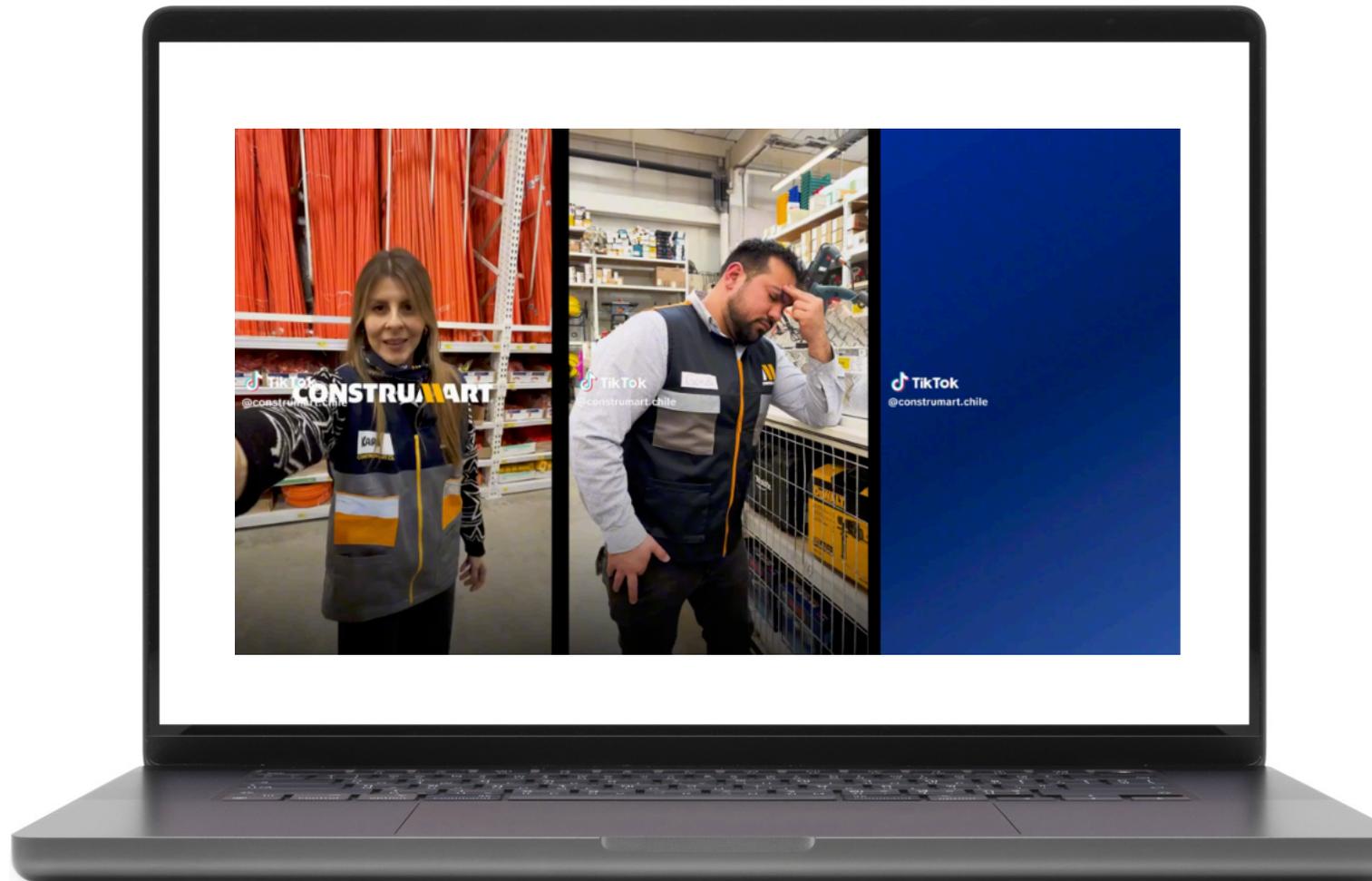
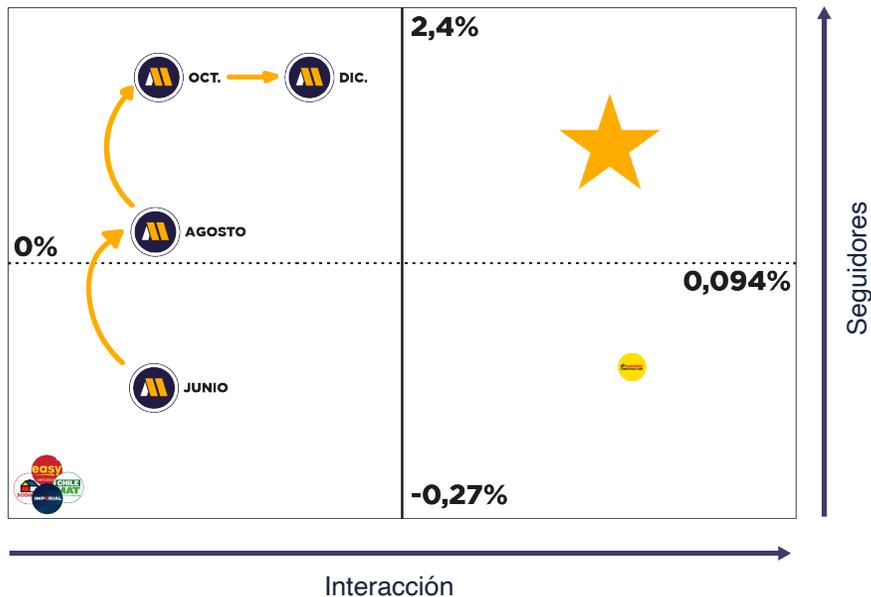
Dijimos que estaríamos en TikTok....y cumplimos

- 

En junio aberturamos la cuenta y comenzamos a generar contenido dinámico y entretenido que hablara de nuestra marca
- 

En agosto ya habíamos cumplido nuestra meta de seguidores y seguimos viralizando contenido involucrando a nuestro personal de tienda
- 

Construmart cerró el 2024 como la cuenta deTtik Tok más exitosa de la categoría. Crecimos de un 0,4% la tasa de engagement a un 6,3%



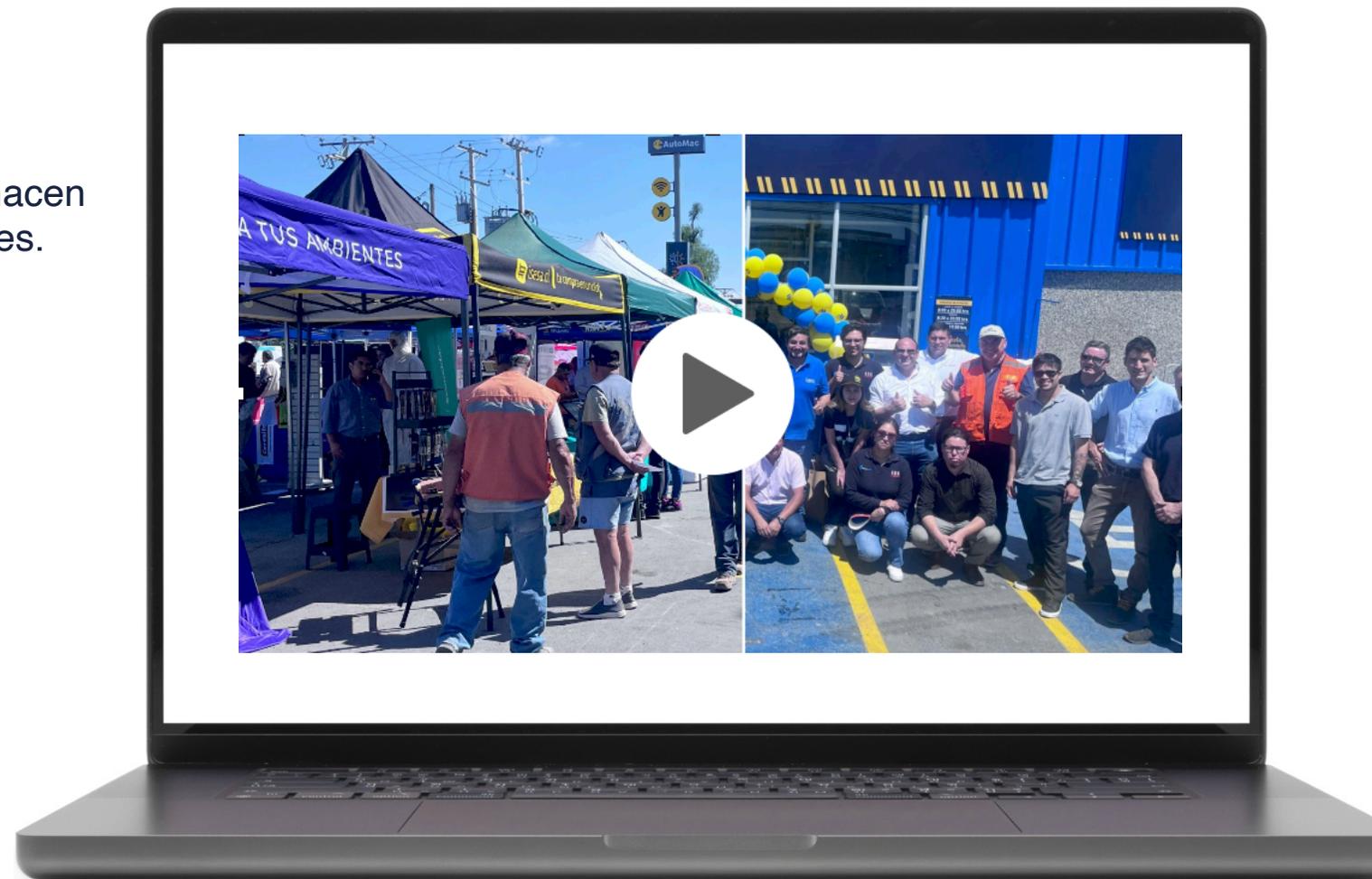
Dijimos que construiríamos juntos el 2024 y así lo hicimos en las Ferias de Proveedores entre marzo y diciembre

 Evento dirigido a **clientes profesionales** de la construcción, en que las marcas participantes exponen sus productos, nuevas tendencias y hacen demostraciones prácticas de usos y aplicaciones.

8 **Eventos a lo largo de Chile**
(Las Rejas, La Serena, Chillán, Peñaflor, Melipilla, Belloto, Hualpén y Talca)

72 **Marcas proveedoras**

1.121 **Inscritos**





También capacitamos a los clientes con los eventos Construcapacita

 Jornada de capacitación que contempla diferentes módulos donde los **clientes profesionales** de la construcción aprenden técnicas de reparación, mantenimiento y construcción asociados a un proyecto

2 Eventos (La Serena y Chillán)

10 Marcas proveedoras

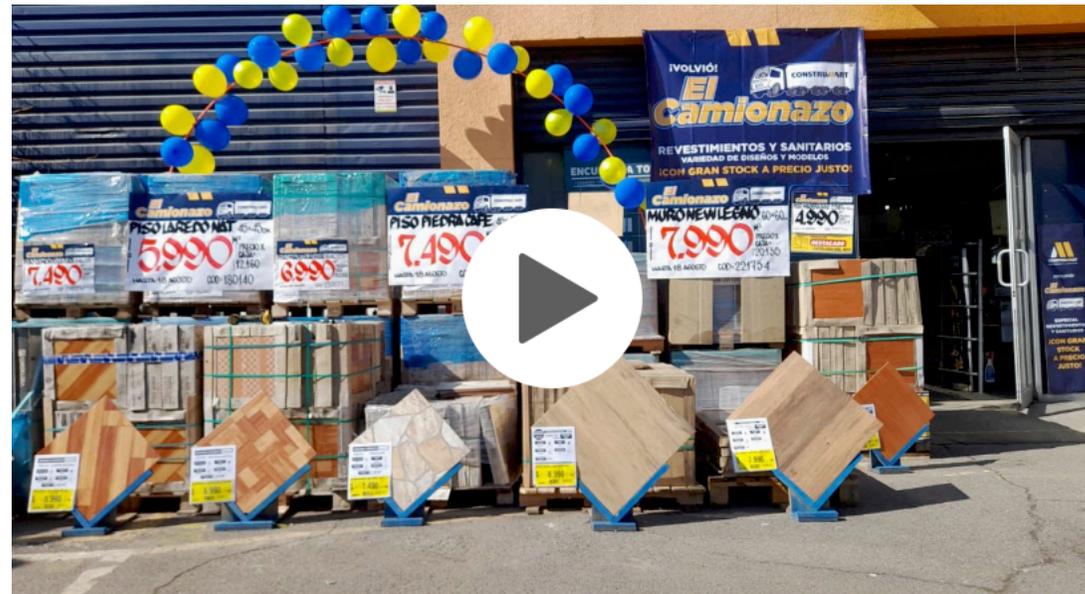
136 Clientes capacitados



Las acciones promocionales también fueron claves en la atracción de público



Su foco fue apoyar el rubo de Revestimientos con impactantes exhibiciones en el punto de venta





Las acciones promocionales también fueron claves en la atracción de público

WOW

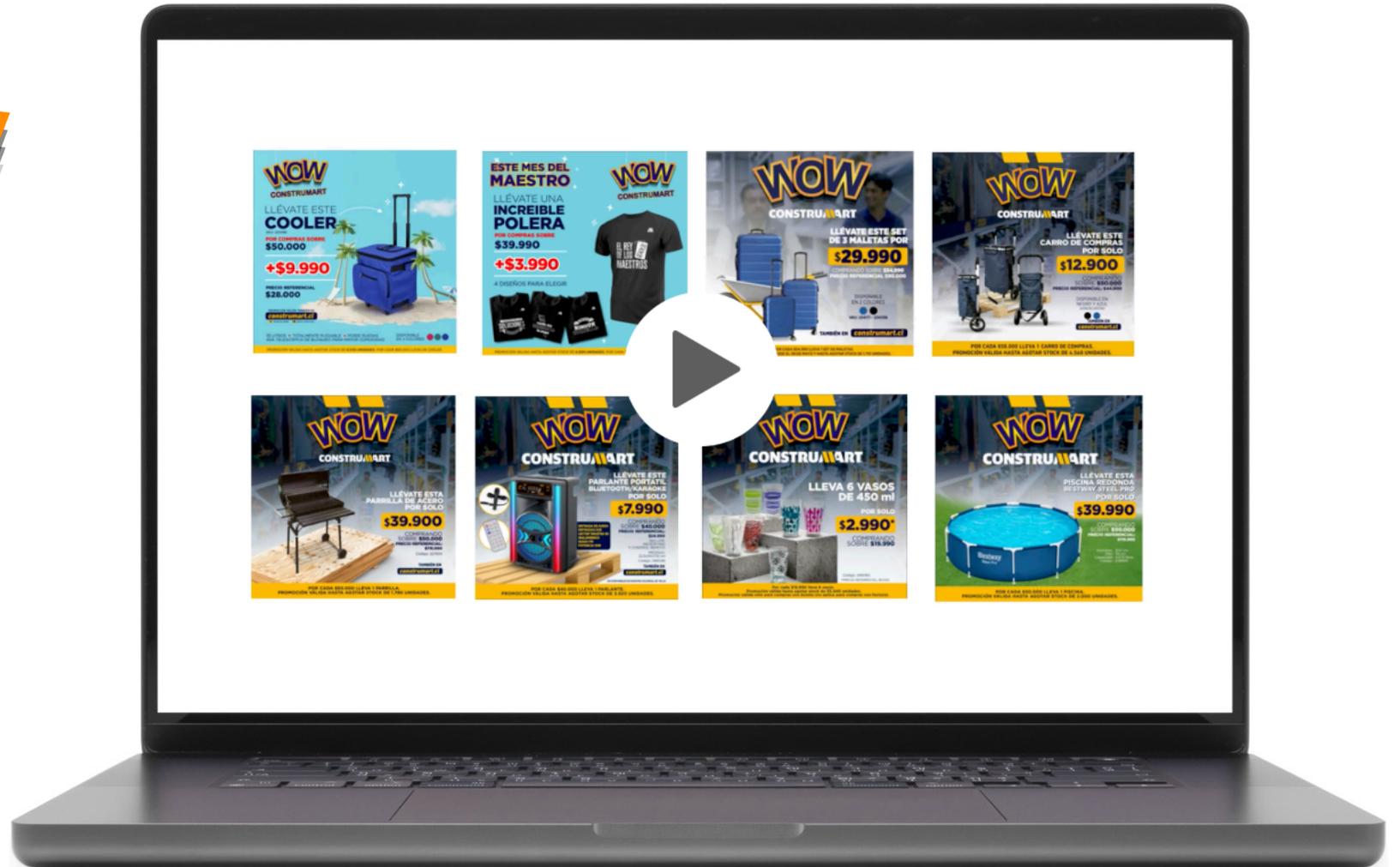
CONSTRUMART



Herramienta de atracción de público a las tiendas, conversión y aumento de ticket promedio



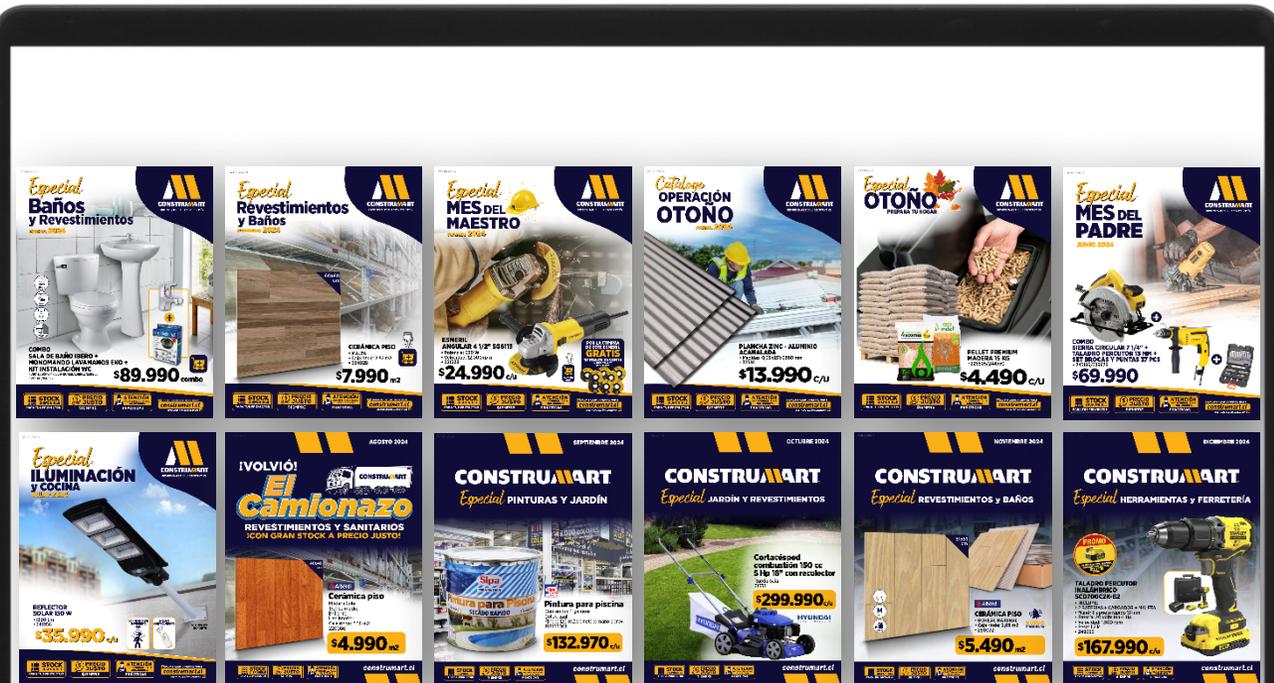
8 eventos en el año, 35.760 unidades disponibles a la venta



Las acciones promocionales también fueron claves en la atracción de público

Catálogos mensuales

- 
 Herramienta que nos permitió mostrar la potencia del mix de Construmart, alinear nuestros rubros a la estacionalidad y ofrecer al cliente lo que necesitaba
- 
 12 catálogos, 13 rubros, 600 productos destacados en el año
- 
 Difusión tiendas, radios nacionales y RRSS





Mejoramos la experiencia de compra en tiendas a través del desarrollo de material de autoatención:

Fichas técnicas



Facilitan el proceso de compra del cliente, entregando información valiosa para una compra informada, rápida y eficiente



Hoy contamos con 1.716 fichas técnicas



Incluye características técnicas del producto, recomendaciones de uso y precio



Mejoramos la experiencia de compra en tiendas a través del desarrollo de material de autoatención:

Exhibición de productos en cenefa



Facilita la identificación de productos en los racks



Ya contamos con estas exhibiciones en Gasfitería, Ferretería, Iluminación, Electricidad y Pintura



Permite agilizar el proceso de compra y la autoatención



Mejoramos la experiencia de compra en tiendas a través del desarrollo de material de autoatención:

Rollers - cenefas



Gráficas con contenido de valor para el cliente, incluye indicaciones de uso, formas de instalar o características de los distintos productos

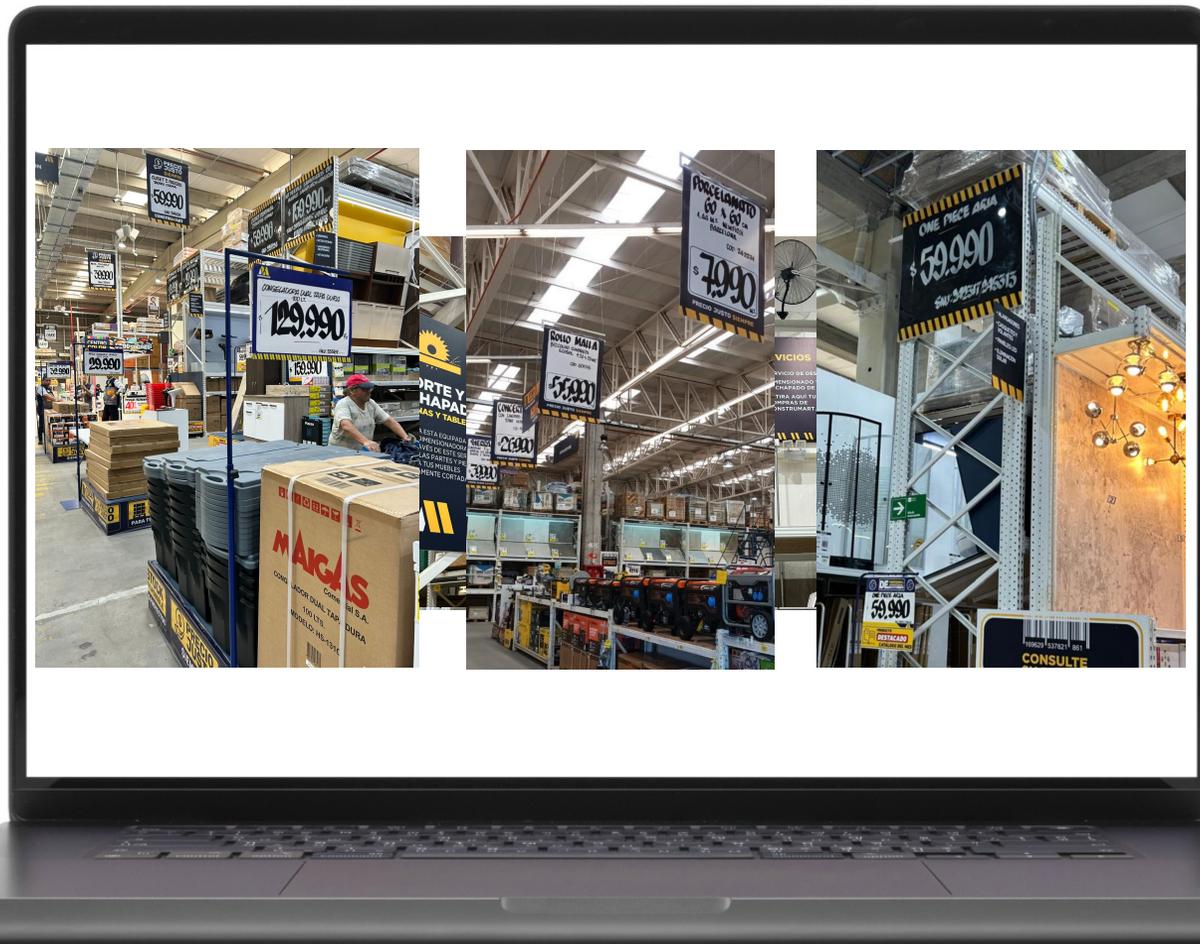


Hoy contamos con rollers en Herramientas, Materiales de Construcción, Jardín, Pinturas y Maderas



+ asesoría técnica de utilidad

Mejoramos la experiencia de compra en tiendas a través del desarrollo de material de autoatención:



Comunicación en tiendas



Material POP para facilitar la circulación al interior de las tiendas



Material POP para identificar servicios



Reforzamiento de nuestros pilares