

PREMIOS EIKON 2025

LANZAMIENTO AXION SMART

PAN AMERICAN ENERGY

Pan American Energy | Capítulo General

2.8 Sustentabilidad de Proveedores

12. Lanzamiento de Productos

**13. Campaña Digital, web, social media
y digital móvil**

15. Campaña Digital Móvil

19. Relaciones con los Consumidores

ÁREA:

Vicepresidencia de Marketing

RESPONSABLES DEL PLAN DE COMUNICACIÓN:

- > **Cecilia Panetta.**
*Directora de Marketing
de AXION energy*
- > **Gabriela Rossi.**
*Líder de Marca
AXION energy*
- > **Sebastian D'Esposito.**
*Gerente de Marketing
AXION energy*
- > **Heliana Carames
del Sel,** *Especialista
de Marca AXION
energy*

LANZAMIENTO AXION SMART

AXION Smart es un sistema de gestión de flotas en el sector de transporte y logística. Este programa inteligente usa herramientas móviles para agilizar pagos, acceder a servicios y controlar operaciones, eliminando las tarjetas físicas y mejorando la eficiencia y seguridad de las operaciones. A través de una campaña de comunicación, AXION energy presentó esta evolución en todo el país, alcanzando a clientes actuales y potenciales mediante medios tradicionales, influencers y redes sociales.

OBJETIVOS

1 LANZAR AXION SMART, CONOCER SUS BENEFICIOS

Dar a conocer el lanzamiento de AXION Smart y sus beneficios para empresas y conductores.

2 AXION SMART COMO HERRAMIENTA

Fortalecer la percepción de AXION Smart como herramienta clave para la gestión de flotas y la seguridad en transporte.

3 VALORAR LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES

Resaltar a AXION energy como una compañía que agrega valor a las necesidades de sus clientes.

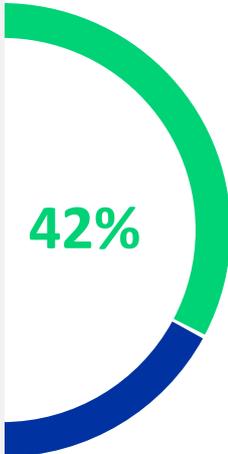
4 ENGAGEMENT A TRAVÉS DE CONTENIDO

Generar engagement con conductores y empresas a través de contenido interactivo y testimonios auténticos.

ESTRATEGIA

- > Lanzamiento de la app con **mensajes personalizados** para empresas y conductores.
- > Participación en **Expo Transporte** para dar a conocer el servicio.
- > Estrategia de visibilidad en **medios tradicionales y digitales**.
- > Prensa especializada, RRSS, Influencers y vía pública.
- > **Nuevo logotipo** que refleja la conexión entre el transporte y la tecnología.

RESULTADOS



42%

de los **usuarios impactados** por la campaña fueron de CABA, que posee una alta concentración de dueños de flota.

CHOFERES

+16M

Impresiones

+6M

Alcance

DUEÑOS DE FLOTA

+3.7M

Impresiones

+508M

Alcance

+1.000

**CLIENTES
ACTIVOS
EN LA APP**

INFLUENCERS

+335K

Reach

4,33%

ER

35 impactos en prensa

Cobertura de Infobae, El Cronista, La Nación, Clarín e iProfesional.

+2M

Alcance



SOMOS PAE

Pan American Energy (PAE) es líder del desarrollo energético sustentable de la región. Es el principal productor, empleador e inversor privado de la industria con presencia en Argentina, Bolivia, Brasil, México, Paraguay y Uruguay. Tiene operaciones de upstream, midstream y downstream.

Desarrolla yacimientos de petróleo y gas, posee oleoductos, gasoductos, terminales de petróleo y productos derivados de hidrocarburos. Produce energía eléctrica y participa en el sector de energías renovables.

En el segmento del downstream, opera la refinería más moderna de Sudamérica, ubicada en Campana. Comercializa combustibles con ultra bajo contenido de azufre y lubricantes de máxima calidad, a través de la marca AXION energy. Abastece al público general y a las industrias.

PAE promueve programas que mejoran la calidad de vida de las comunidades cercanas a sus operaciones y la creación de vínculos sólidos y de largo plazo. Durante 2024,

390.000 personas fueron beneficiadas con sus más de 134 programas y actividades de sustentabilidad.

AXION ENERGY

Es una marca de Pan American Energy. A través de ella, PAE puede refinar, distribuir y comercializar combustibles con tecnología de vanguardia y la máxima calidad. A su vez, AXION energy participa del negocio de lubricantes a través de la marca Castrol, líder mundial en el rubro. Posee más de 600 estaciones de servicio AXION energy y AXION Agro en todo el país.

CONTEXTO: LA EVOLUCIÓN CON AXION SMART

En un mundo donde la tecnología avanza a pasos agigantados, PAE busca mantenerse a la vanguardia a la hora de satisfacer y entender las necesidades de sus usuarios. Se requiere cada vez más agilidad, respuestas inmediatas y soluciones eficaces a lo largo de toda la cadena de valor. En este escenario, las herramientas tradicionales de pago, como las tarjetas físicas, han quedado obsoletas frente a la creciente demanda de digitalización y eficiencia. Por ello *AXION Card*, el servicio que AXION energy ofrecía a las compañías de transporte y logística, evolucionó para convertirse en **AXION Smart**, un programa inteligente que optimiza el rendimiento de los negocios en los momentos clave justo donde sus clientes más lo necesitan: en la ruta. De esta manera, la compañía reafirma su compromiso con la excelencia y la tecnología asegurando que todos sus clientes de flotas y operadores disfruten de una experiencia optimizada y satisfactoria.

AXION Smart es una solución integral que brinda a las empresas de transporte y logística una herramienta para la gestión de sus flotas, agilizando el servicio y mejorando la

seguridad de las operaciones. Se basa en la integración del sistema de AXION Card con aplicaciones móviles, para facilitar la gestión de pagos, acceso a servicios y control de operaciones de manera ágil y segura, sin que los conductores necesiten usar la tarjeta plástica. Además, la aplicación facilita la solicitud de preautorización para la carga de combustible, la consulta de saldos y movimientos, la localización de estaciones de servicio de la red AXION energy y la solicitud de saldo a sus administradores de flota.

Las compañías de transporte, por su parte, desde su app pueden monitorear sus flotas y gestionar en tiempo real sus movimientos. Los administradores podrán visualizar transacciones, autorizaciones pendientes, cuentas corrientes, y gestionar sus vehículos y conductores. Además, AXION Smart también permite la creación y asignación de reglas y restricciones para la carga, proporcionando un control detallado y eficiente sobre la operación de la flota, evitando el desperdicio de combustible.



EL CASO

Para cumplir con el desafío de dar a conocer el lanzamiento de la nueva app de la marca en todo el país, tanto a clientes actuales como potenciales, PAE ejecutó una **campaña de comunicación integral y multicanal**. La estrategia incluyó un plan de medios diseñado para asegurar una amplia difusión en

diversas plataformas, acciones de prensa que generaron cobertura en los principales medios de comunicación, una activa campaña en redes sociales que facilitó la interacción directa con el público objetivo, y una colaboración con influencers clave para maximizar el alcance y fomentar el engagement.

PÚBLICOS

La aplicación móvil tiene dos públicos clave: **AXION smart Conductor** y **Compañía**, con posibilidad de interacción, de manera ágil y simple. En este sentido, la campaña de comunicación estuvo orientada a:

- > **Dueños de flota.** Empresas y PYMES que sean clientes actuales o potenciales. Personas de Argentina de entre 30 a 60 años con un NSE Medio - Alto con intención de compra en vehículos utilitarios, camionetas, vans.
- > **Conductores.** Personas de Argentina de entre 25 a 65 con un NSE Medio - Bajo, que tengan Intereses en vehículos, camiones, conducción.
- > Público en general.

OBJETIVOS

- > Dar a conocer el lanzamiento de *AXION Smart* y sus beneficios tanto para empresas como para conductores.
- > Fortalecer la percepción de *AXION Smart* como una herramienta imprescindible para la optimización de la gestión de flotas y la mejora de la seguridad en las operaciones de transporte.
- > Destacar a *AXION energy* como una compañía que busca satisfacer las necesidades de cada uno de sus clientes, brindándoles un valor agregado para su trabajo diario en la ruta.

- > Generar engagement con los conductores y empresas mediante contenido interactivo y testimonios auténticos.

ESTRATEGIA Y ACCIONES

La estrategia de comunicación para el lanzamiento de **AXION Smart** se diseñó con el objetivo de posicionar **la nueva imagen** del servicio y generar una conexión directa con los diferentes públicos. Se implementaron diversas acciones que abarcan desde la creación de un nuevo logotipo, hasta la participación en uno de los eventos más relevantes del sector, Expo Transporte. Se desarrolló una **estrategia digital** que combinó contenidos en **medios, redes sociales y plataformas digitales**. En paralelo, se capacitó al equipo interno de AXION para asegurar que todos los colaboradores estuvieran alineados con el nuevo concepto y la imagen del producto.

CREACIÓN DE UN NUEVO LOGOTIPO

Se hizo un refresh del logo de *AXION Card* que reflejó la conexión entre el transporte y la tecnología inteligente. El diseño se construye a partir de la combinación de tres elementos clave:

- > **Dibujo técnico de un camión:** representa el componente relacionado con el vehículo y la industria del transporte de carga.
- > **Volante:** simboliza la dirección y el control, lo cual hace referencia a la conducción en el sentido más amplio y a la tecnología de gestión en el contexto de energía y transporte.
- > **Síntesis:** la combinación del camión y el volante da como resultado un logotipo que trae al imaginario colectivo el concepto de volante moderno, una rueda, ambos con la característica "X" de la marca. En definitiva, constituye un símbolo de movimiento, eficiencia e innovación con el sello de AXION energy.



De esta manera, con el logo se buscó una identidad de este servicio dirigido a la industria del transporte. La tipografía moderna y los colores propios de la marca también aportan un toque contemporáneo y dinámico, en línea con la imagen de AXION energy.

Sitio Web

La creación de la nueva [landing page](#) en el sitio web de AXION fue una pieza clave para promocionar el lanzamiento del producto. A través de esta plataforma digital, se buscó brindar información clara y accesible sobre el nuevo logotipo, los beneficios del producto y resolver las dudas más frecuentes mediante una sección de preguntas y respuestas. Buscó fortalecer el vínculo con los usuarios al ofrecerles un canal directo de información, que además optimizó la difusión del lanzamiento y fomentó el interés y la confianza en el nuevo producto. Además, al centralizar los detalles del producto en un solo espacio, se facilitó la comprensión de su valor, contribuyendo a una comunicación más efectiva y personalizada.

DISEÑO DE MENSAJES CLAVE ENFOCADOS EN CADA PÚBLICO

Se buscó una personalización del mensaje de *AXION Smart* enfocado a satisfacer las distintas necesidades de los usuarios- que quedaron plasmadas en las piezas gráficas. Para **grandes empresas y pymes** estuvieron orientados a **agilidad, calidad y control del servicio y autogestión**, tales como:

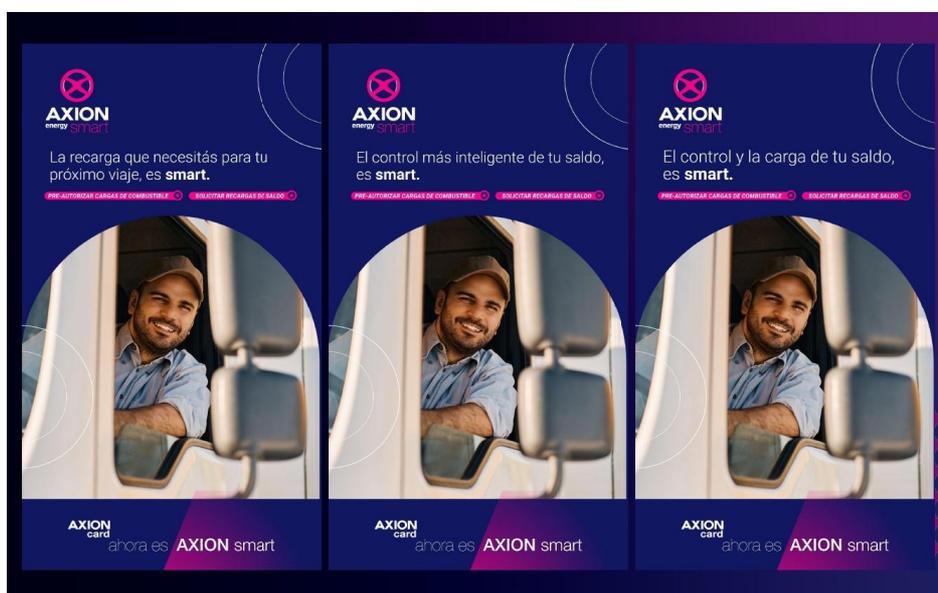
«Cuando un vehículo de tu flota sale a la ruta, se pone en movimiento mucho más que un bien o un servicio. Se empieza a mover todo tu esfuerzo, tus sueños y ganas de seguir emprendiendo. Esas ganas que se renuevan cada día. Y aunque no estés al volante, necesitás estar ahí, al frente de tus vehículos, en tiempo real. Por eso, *AXION CARD* evolucionó y ahora es *SMART* como vos, para ayudarte a estar siempre detrás de lo que tu flota y tu negocio necesita.»



Por otro lado, para los **conductores**, tuvieron un tono más cercano hacia ellos y estuvieron más enfocados en posicionar a *AXION Smart* como una **herramienta que complementa su experiencia en el manejo** y que se encuentra a disposición a modo de un aliado fundamental:

«Cuando salís a la ruta, aplicás conocimientos que no se estudian. Una inteligencia adquirida a través de kilómetros recorridos que te permiten llegar en tiempo y forma. Y aunque hay variables que no podés manejar, siempre buscás las herramientas para estar un paso adelante. Por eso, AXION Card evolucionó y ahora es Smart como vos, para ayudarte a adelantarte siempre a lo que vas a necesitar en la ruta.»

Por otro lado, se realizaron flyers ad hoc para dar a conocer este servicio en las estaciones de servicio de AXION energy.



Lanzamiento en ExpoTransporte (13-15 agosto)

Este evento específico del sector fue el elegido para que los voceros de PAE presentaran AXION Smart. En la edición del 2024 se buscó aprovechar el amplio stand para el lanzamiento del nuevo sistema de gestión y para darle visibilidad y posicionamiento en la industria del transporte. Además, contó con la cobertura de medios de interés general y especializados para amplificar la experiencia.

Además, como parte del lanzamiento en la Expo, se organizó un cóctel exclusivo para clientes y periodistas que contó con la participación de aproximadamente **150 invitados**. El evento comenzó con unas palabras de bienvenida a cargo del Director de B2B y el equipo de Transporte, quienes presentaron los principales beneficios de la herramienta y luego proyectaron un video institucional. Además, se colocó un **tótem interactivo** que permitía a los asistentes probar la aplicación en tiempo real, acompañados por el equipo de IT por si se necesitaba resolver dudas y consultas. El encuentro concluyó con un brindis y un espacio pensado para el relacionamiento y el fortalecimiento del vínculo con los clientes.



Plan de Medios

La estrategia continuó con los medios tradicionales: las radios nacionales y del interior, y las gacetillas de prensa fueron los vehículos que llevaron el mensaje de la compañía a la audiencia. Si bien el objetivo principal de la comunicación eran las empresas y conductores, este enfoque aseguró que *AXION Smart* sea reconocido a nivel masivo.

- > **Radio** para llegar a una audiencia amplia a nivel nacional. En AMBA hubo apariciones en las tandas de Radio Mitre, la 100, Urbana Play, Aspen, Rock & Pop, La Red, Radio Rivadavia. En el interior hubo presencia en Córdoba, Rosario y Mendoza.

- > **Comunicados de prensa** enviados tanto a medios de interés general como a medios especializados que cubren temas relacionados al transporte, logística, automotriz, entre otros. Además, se realizó una pauta publicitaria a través de banners en estos medios que cubren las industrias automotriz y logística.
- > **Content Lab en medios nacionales** para atraer la atención de un público más amplio.
- > Estrategias de **marketing digital** que incluyó publicidad en YouTube y Google Search.
- > **Vía Pública en rutas y puntos de venta.** El uso de medios visuales en lugares clave como estaciones de servicio, tiendas o rutas sirvió para promover el producto directamente al público objetivo. También se incluyó merchandising para playeros. La campaña se complementa con afiches en lugares clave como la Ruta 3 km 697 (Bahía Blanca) y Acceso Oeste.

Por otro lado, desde 2022, AXION energy mantiene alianzas con marcas de vehículos como Nissan, Renault y Mercedes Benz Camiones y Buses. Esta última fue imagen en las comunicaciones. Todos ellos fueron capacitados y motivados a utilizar el nuevo sistema, lo que permitió amplificar el lanzamiento.



AXION
energy smart

El nuevo sistema
inteligente de
gestión de flotas.

AXION

VP OP 11

Plan de redes sociales

En línea con la premisa de que cada vez más personas interactúan con su entorno a través de redes sociales y contenido digital, la segunda parte de la estrategia estuvo centrada en **plataformas digitales**: desde las publicaciones de influencers que generaron conversación y autenticidad hasta los videos y contenidos interactivos que se destacan en Instagram y YouTube.

Asimismo, se realizó un cronograma de lanzamiento con el objetivo de organizar las publicaciones de la marca en cada red social para maximizar su impacto a lo largo de agosto de 2024.

- > **Historias, experiencias y tutoriales.** A partir de contenidos audiovisuales, se explicó cómo *AXION Smart* facilita la gestión del negocio y la vida en ruta tanto para [conductores](#) como para [administradores de flota](#). También se diseñaron cápsulas didácticas acerca del uso de la app para **YouTube**.
- > **Cápsulas y contenido táctico.** Síntesis de los contenidos anteriores en las historias de YouTube y piezas descriptivas de uso y beneficios para **Instagram** y **Facebook**.
- > **Institucional.** A través de **LinkedIn** como plataforma profesional, AXION energy buscó llegar a una audiencia más corporativa, de negocios y profesionales del sector a partir de contenidos sobre posicionamiento y branding de *AXION Smart*. Se idearon posts acerca del lanzamiento y de la participación en Expo Transporte.
- > **Contenidos de entretenimiento.** Se realizó a través de TikTok, utilizando historias de ruta de una manera creativa y atractiva, a través del perfil oficial de AXION energy y también de perfiles de influencers enfocado en una audiencia específica de choferes y conductores de transporte.



- > **Influencers.** Para publicar contenidos en Instagram, TikTok y Facebook durante las campañas de pre y post lanzamiento, se seleccionaron Influencers tales como [El Fletero](#), [Gaston Serrate](#), [Iván Rocchi](#) y [Leo Zamora](#) para que puedan no solo contar su experiencia con la herramienta, sino que además mostrar cómo viven con AXION Smart su viaje y sus paradas en la estación.

RESULTADOS

Los resultados de la campaña de *AXION Smart* entre el 13 de agosto y el 30 de septiembre de 2024 muestran un alto rendimiento en diversos canales de medios, tanto tradicionales como digitales, y que **se logró alcanzar a los dos segmentos principales: dueños de flota y choferes**. El **42%** de los usuarios impactados por la campaña fueron de La Ciudad Autónoma de Buenos Aires, lo que demuestra una comunicación sumamente eficiente ya que existe una **enorme concentración de dueños de flota que son de CABA**.

ALCANCE E IMPRESIONES (CONTEMPLA LOS RESULTADOS GENERALES CON EL MIX DE MEDIOS Y ANUNCIOS)

CHOFERES

6.365.534

personas

16.501.037

Impresiones

14.560

CLICS

0.09%

CTR

DUEÑOS DE FLOTA

508.708

personas

3.700.922

Impresiones

6.193

CLICS

0.17%

CTR

Se observa que el alcance para los **choferes** fue significativa-mente mayor, lo que se traduce en una exposición más exten-dida. Sin embargo, la tasa de clics (CTR) fue superior entre los **dueños de flota**, lo que sugiere que este público estaba más interesado en interactuar con el contenido.

RESULTADOS DE LA APP

App Corporativa

1000

Clientes activos

App Conductores

417

descargas

App EESS

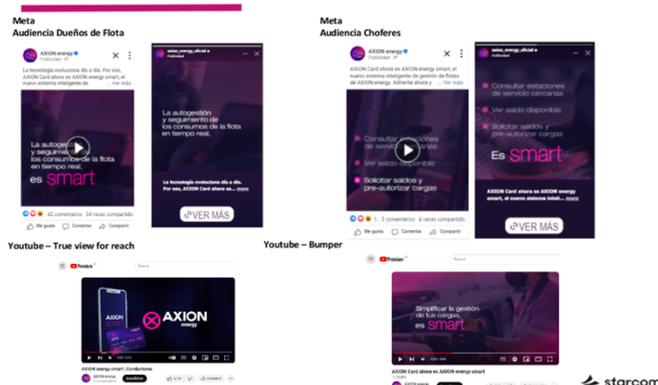
(Estación de Servicio)

500

EESS adheridas

Redes sociales

La campaña de adds fue **más efectiva en Meta (Facebook e Instagram)**, con buenos resultados de interacción. **YouTube** también desempeñó un papel clave, especialmente con **forma-tos de anuncios como TrueView y Bumper ads**, donde se obtuvo una buena cobertura y efectividad para la audiencia de choferes y dueños de flota.



SITIO WEB

1.625 TOTAL DE USUARIOS

2.677 PÁGINAS VISTAS

2.109 SESIONES

Influencers

El influencer con la mejor tasa de interacción fue Leo Zamora, a través de sus contenidos relacionados a la campaña post lanzamiento con el formato de Reel. Su tasa de interacción fue de 12.24. Le siguió Fletero, quien su tasa más alta fue de 7 también con el formato Reel, que favoreció la interacción gracias a su dinamismo y atractivo visual. Por otro lado, Gastón Serrate, tuvo un desempeño notable en stories.

25 contenidos **335.809**

(reels, stories y tiktok) Reach

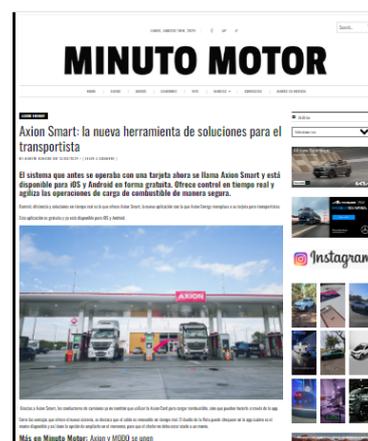
14.545 **4,33%**

Engagement Engagement

Rate Total

Medios Tradicionales

En prensa se registraron 35 impactos con un alcance de 2.096.561 contactos, incluyendo medios de primer nivel como **Infobae, El Cronista, La Nación, Clarín e iProfesional**. Asimismo, tuvo cobertura orgánica en los medios especializados



de Transporte Mundial, Camiones y Buses, Minuto Motor, Motor Magazine, Parabrisas y Motores a Pleno. La cobertura no solo destacó el lanzamiento del nuevo servicio, sino que también resaltó la participación de AXION en ExpoTransporte.

Las **radios** del país lograron un mejor alcance que las radios de AMBA, así como también una mejora en los costos de los anuncios, gracias a un trabajo con la plataforma Apex, que permitió optimizar los costos de la pauta publicitaria.



La innovadora propuesta mejora la administración de las unidades y suma beneficios para conductores y empresas a través de un sistema integral que incluye una app.



Inicio > EMPRESAS > Axion energy lanzó Axion smart, para la gestión de flotas

Axion energy lanzó Axion smart, para la gestión de flotas

Tincho Egozcue 14 agosto, 2024



Es una herramienta 100% digital que permite realizar cargas de combustible y operaciones claves de los transportistas, desde cualquier dispositivo y lugar.



BrandStudio

AXION energy mejora su propuesta para las flotas

-AXION card ahora se transformó en AXION smart, un sistema de gestión de flotas inteligente.
-Con una aplicación, desde cualquier dispositivo y lugar, se podrán realizar transacciones y operaciones.



Brand Studio para AXION energy

AXION energy, un compañía al segmento de transporte del país, ha realizado un salto integral a través de su sistema de gestión de flotas. En conjunto con los valores de la compañía, la marca se volcó y se transformó a partir de ahora AXION card en AXION smart.

Ha sido más de dos años, AXION card inició la transformación en su sistema de gestión de flotas con la incorporación de la tecnología, mejoras de software integral y mayor identificación en las transacciones, entre otros. El objetivo de estos avances es satisfacer las necesidades de cada uno de sus clientes, brindándoles el mejor de los servicios, brindándoles un valor agregado para su trabajo en la ruta día a día.



Camiones Buses Utilitarios Locomotoras Industriales Repuestos y Accesorios Más...

AXION Smart, el renovado sistema de Gestión de Flotas



En el marco de la ExpoTransporte 2024, la petrolera AXION presentó su innovador producto en la muestra no solo con su marca sino con la presentación que realizó para todos los transportistas. Se trata de AXION smart, su nuevo sistema de gestión de flotas inteligente.



AXION energy presentó "AXION smart", su nuevo sistema de gestión de flotas

AXION energy innova con una aplicación pensada para mejorar la experiencia de los transportistas de todo el país, brindando soluciones integrales a través de un sistema digitalizado. [Galería de fotos](#)



AXION smart: así evolucionó la tarjeta de AXION energy hacia un sistema de gestión de flotas para el transporte



Es la evolución de AXION card para agilizar el funcionamiento del sistema de carga de combustible y otros trámites de las empresas. [Cómo funciona](#)



NUEVO PEUGEOT 2008

EDICIÓN 4x4



Con el objetivo de agilizar el servicio y mejorar la seguridad de las operaciones, AXION energy presentó en ExpoTransporte el nuevo desarrollo AXION smart, una solución integral que brinda a las empresas de transporte y logística para la gestión de sus flotas.

El sistema nace a partir de la transformación de AXION card, de modo que, todas las operaciones que se realizaban con una tarjeta, desde ahora se podrán realizar desde la nueva aplicación de forma digital. Y, desde un panel de carga o mediante un sistema integral antes de llegar a la estación de servicio, entre otros casos.