



SUS CAMPAÑAS MAS EXITOSAS

EN EL MARKETING DE CONTENIDOS



ENFOQUE

Si bien esta marca de P&G dedicada a la venta de Pañales Desechables por etapas para bebés ha despuntado por el valor agregado a la atención y dedicación no solo de los bebés, el dirigir sus esfuerzos a su público los ha llevado a innovar y dedicar esfuerzos a campañas para ellos. Así como el medio ambiente debido al alto impacto que tienen sus productos al ser desechables contribuyentes a la contaminación ambiental.





GRANDES ACTOS DE AMOR POR ...

CAMPAÑAS ENFOCADAS EN

Las emociones y relación de compromiso de los padres y sus bebés por el cuidado del medio ambiente y al mismo tiempo de la salud e higiene en los hogares respecto a la crianza del bebe.

CREACION 2020

Esta campaña fue lanzada con el propósito de contribuir con el medio ambiente y la sociedad



Grandes Actos De Amor De Pampers
Ambición 2030



Amamos a todos los bebés

Nos dedicamos a dar a cada bebé un comienzo seguro, sano y feliz en su vida



Amamos las bajas emisiones de carbono

Estamos decididos a tomar medidas contra el cambio climático como parte del objetivo de nuestra empresa de no emitir gases de efecto invernadero para 2040



Amamos disminuir los residuos

Nos dedicamos a reducir los residuos de pañales mediante innovaciones, programas educativos y asociaciones

Podemos encontrar:

GRAN AMOR POR LA SEGURIDAD
Y LA CARIDAD

GRAN AMOR POR LOS
PREMATUROS

UN GRAN AMOR POR LOS
PAÑALES PARA TODOS
Un gran amor por la igualdad e
inclusión.



Amamos a
todos los bebés



PROGRAMA DE RECOMPENSAS



El programa de recompensas fue una campaña que Pampers lanzo con una aplicación, con el motivo de atraer mas padres y fidelizar a los clientes que ya compraban, esta campaña consiste en registrar códigos que vienen en los productos que el cliente compra y que reciben algunas recompensas como descuentos o productos de la marca y de bebe gratis



The image shows a screenshot of the Pampers Rewards app interface overlaid on the baby photo. The interface includes the Pampers logo with the tagline "amorsueños&juegos" and the hashtag "#unalatinaymas". A yellow banner at the top left says "REGÍSTRATE AQUÍ". A search bar at the top right contains the text "¡Bienvenido! Inscríbete ya O Ingresa". Below the search bar is a text input field with the placeholder "Ingresa el código de 15 dígitos" and a close button. A button labeled "Visitar Pampers Rewards" is visible. At the bottom right, there are language options "USA | EN - ES". Two red arrows point from the text on the left to the "REGÍSTRATE AQUÍ" banner and the "Ingresa el código de 15 dígitos" input field.

REGÍSTRATE AQUÍ

Pampers

amorsueños&juegos

#unalatinaymas

Ingresarás
códigos aquí

¡Bienvenido! Inscríbete
ya O Ingresa

Ingresa el código de 15 dígitos

Visitar Pampers Rewards

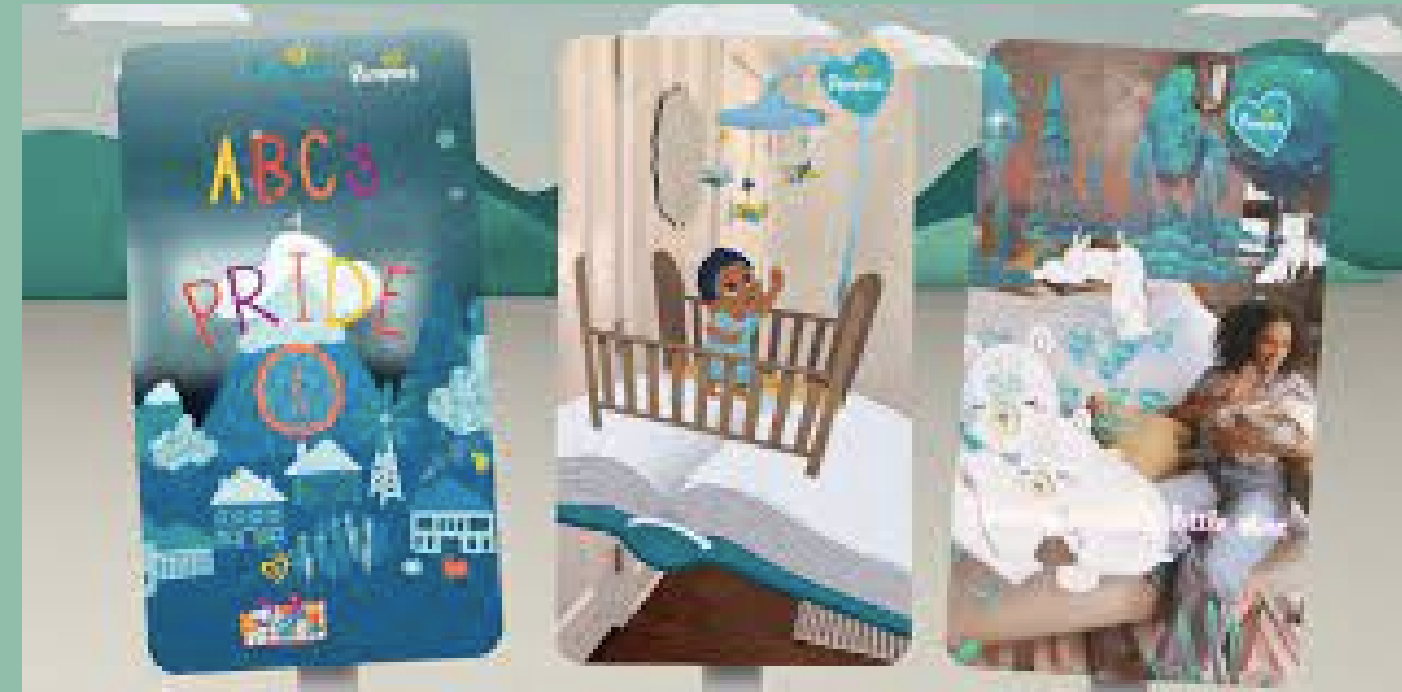
USA | EN - ES

ACTUALMENTE LA CAMPAÑA
MAS EXITOSA DE PAMPERS EN
SNAPCHAT



CAJAS POR CUENTOS

EL USUARIO PODRIA ESCANEAR E
CODIGO Y DISFRUTAR DE UNA
SERIE DE CUENTOS INFANTILES



CONCLUSION



- Entre mas comprometida este la marca o empresa con el cliente y todo lo que rodea hay mayor éxito de venta, por lo tanto el marketing de contenido tendrá que ser minuciosamente estudiado basándose en las necesidades e intereses de sus clientes

Fuentes de apoyo:

CNNMONEY. (2018). PAMPERS Y HUGGIES ESTÁN EN PROBLEMAS POR LA BAJA NATALIDAD EN EU. EXPANSIÓN.

[HTTPS://EXPANSION.MX/EMPRESAS/2018/06/15/PAMPERS-Y-HUGGIES-ESTAN-EN-PROBLEMAS-POR-LA-BAJA-NATALIDAD-EN-EU](https://expansion.mx/empresas/2018/06/15/pampers-y-huggies-estan-en-problemas-por-la-baja-natalidad-en-eu)

GANAR Y AHORRAR CON EL PROGRAMA DE RECOMPENSAS POR LEALTAD | PAMPERS. (S. F.). PAMPERS-US-ES.

[HTTPS://WWW.PAMPERS-ES.COM/ES-US/RECOMPENSAS](https://www.pampers-es.com/es-us/recompensas)

PAMPERS. (2023). HISTORIA DE PAMPERS: UNA TRAVESÍA DE AMOR, SUEÑOS Y JUEGOS. PAMPERS-US-ES.

[HTTPS://WWW.PAMPERS-ES.COM/ES-US/ACERCA-DE-PAMPERS/HISTORIA/ARTICULO/HISTORIA-DE-PAMPERS](https://www.pampers-es.com/es-us/acerca-de-pampers/historia/articulo/historia-de-pampers)