



CASO DE ESTUDIO

Frontier Tank

Cómo un film de marca de 58 segundos
convirtió un declive del **-14%** en un
crecimiento del **+24%** en 4 países.



EL PROBLEMA

-14%

Las ventas de la categoría caían.

La causa no era el producto. Era el marketing — vendía atributos técnicos en lugar de una emoción.



LA SOLUCIÓN

Un film de marca de 58 segundos que vendió la **emoción**, no el tanque.



Piloto de 6 semanas en Instagram · \$2,000 en medios

Toca la imagen para ver el film



LOS RESULTADOS · PRIMEROS 2 MESES

321%

ROI en utilidad bruta incremental

91 unidades vendidas a \$1,700 cada una

El crecimiento estuvo limitado por el suministro del producto — no por la demanda.

LOS RESULTADOS · AÑO FISCAL SIGUIENTE

-14% → +24%

Categoría de tanques de combustible — de declive a crecimiento

+20% CAGR durante los 3 años siguientes



Hablemos

Tu promesa de marca, vista por millones,
por menos de un centavo.

g.a. mercado

wits@medrategas.com · medrategas.com

toda compra es emocional (.)

