

BRIEF CATEGORÍA FERIA DE COMPUTADORES Y CELULARES

Dirigido a estudiantes universitarios que cursan entre quinto y séptimo semestre.

1. ANTECEDENTES: ¿Cuál es la situación actual de la marca?

La Feria de Computadores y Celulares de Alkosto y Ktronix es un evento promocional que realizamos dos veces al año (enero a marzo y octubre a noviembre), destacándose por ofrecer descuentos significativos en todas las marcas de las categorías de computadores y celulares; estas ofertas se pueden encontrar tanto en las tiendas físicas como en alkosto.com y ktronix.com.

Una de sus ediciones más recientes tuvo lugar del 18 de enero al 2 de marzo de 2025 y estuvo inspirada en el inicio de clases calendario A (sin ser esta temporada dominante en la comunicación), la siguiente fecha proyectada será del 18 de octubre al 7 de noviembre. Aunque son dos momentos del año diferentes, la campaña siempre ha mantenido su estrategia promocional y su nombre de Feria de Computadores y Celulares.

La campaña históricamente se a manejado de forma independiente entre las dos marcas, es decir, un look para Alkosto y un look para Ktronix aunque manteniendo algunas similitudes; sin embargo, para la próxima edición buscamos un ejercicio de cobranding en donde convivan nuestras dos marcas Alkosto y Ktronix en un solo visual.

En Alkosto y Ktronix hemos complementado estas ferias con alianzas robustas con entidades financieras tales como Tarjeta Alkosto, Crédito Fácil Codensa, Vanti y Brilla, entre otros; estas alianzas buscan facilitar los pagos por parte del cliente.

2. OBJETIVO DE COMUNICACIÓN: ¿Qué queremos obtener? ¿Qué mensaje se quiere dejar después de ver la campaña o pieza?

Sostener a las marcas Alkosto y Ktronix como la opción #1 para considerar, cotizar y comprar Computadores, tablets y Celulares en Colombia.

3. OBJETIVO DE NEGOCIO / CRITERIO DE ÉXITO: ¿Cuál es el reto del negocio? ¿Cómo vamos a medir la campaña?

- Incrementar en un 10% las ventas de la categoría computadores y celulares en nuestras tiendas físicas.
- Incrementar en un 10% las ventas de la categoría computadores y celulares en nuestro canal de venta online con foco en municipios y ciudades intermedias donde no tenemos tiendas físicas.

KPis: Ventas Computadores y Celulares ene-mar 2025 vs ventas Computadores y Celulares ene-mar 2026.

4. CONSUMIDOR: ¿Quién es el foco de la comunicación? ¿Qué piensa y cómo se siente con la marca?

- Personas que compraron su computador o celular en el año 2023 y ya requieren renovar su equipo.
- Estudiantes y profesionales que requieren tecnología para tomar apuntes, organizar la información, para conectarse, para hacer trabajos, para hacer presentaciones.
- Personas que valoran el respaldo y la garantía, la velocidad, la capacidad, el diseño, el peso liviano en un dispositivo, la duración de la batería y la potencia.
- Clientes actuales que necesitan renovar y clientes nuevos que están en ciudades y municipios de Colombia donde no tenemos tiendas físicas.

5. COMPETIDORES PRINCIPALES:

Organizados en orden de relevancia.

Marca	Tiendas físicas	Canales digitales
Mercado Libre		X
Amazon		X
Falabella	X	X
Éxito	X	X
Jumbo	X	X
Olímpica	X	X
Homecenter	X	X
Alkomprar	X	X

6. RAZÓN PARA CREER: ¿Cuáles verdades sobre la marca pueden usarse como soporte?

- Respaldo y garantía.
- Tenemos la mayor cantidad de referencias en Celulares y Computadores del país.
- Somos reconocidos por ser líderes en tecnología.
- Somos confiables y entregamos el computador o el celular en el menor tiempo posible con envío gratis a más de 900 municipios de Colombia.
- En Alkosto y Ktronix siempre existe la posibilidad de ganarse la mitad de la compra con la campaña Ganador 50.
- Los celulares cuentan con seguro gratis Sura por 1 año contra daño accidental.

7. PROPÓSITO /TONO/PERSONALIDAD DE LA MARCA ¿Cómo debemos hablar? ¿Cómo nos debemos comportar? ¿Para qué existimos en la vida de las personas?

Queremos que la gente encuentre el equipo que necesita renovar o despertar su interés por cambiar (computadores, celulares, tabletas y complementos para sacarle el mayor provecho al producto) y que se conviertan en voceros naturales de la buena experiencia de compra y nos recomienden.

Actualmente la campaña lleva por nombre “Feria de computadores y Celulares”.

Tono: Racional o emocional; lo importante es que esté alineado a un mensaje coherente en la categoría y que mantenga el ADN de cada una de nuestras marcas.

8. MANDATORIOS: ¿Qué es valioso mantener, ¿qué tenemos que cambiar, añadir o modificar en el mensaje y las piezas de comunicación?

DO's:

- Debemos mantener nuestro ADN: Alkosto Hiper Ahorro y Ktronix Pasión Tecno
- Cumplir al pie de letra con el manual de uso de las marcas Alkosto y Ktronix
- Tener en cuenta nuestros principales atributos: Respaldo, Garantía, Variedad, Ahorro y Pasión por la Tecnología
- Tener en cuenta nuestros diferenciales:
 - Somos una empresa orgullosamente colombiana.
 - Envío gratis y rápido a más de 900 municipios por compras en tiendas físicas y alkosto.com y Ktronix.com.
 - Plan de fidelización ganador de la mitad de la compra.
- Creemos plenamente en el poder de simplificar las cosas, hacerlas sencillas, directas y sin rodeos. Y ahora más que
- nunca donde la atención se mueve en muchas direcciones.
- Cambiamos para bien las vidas de muchas personas haciendo realidad sus sueños y deseos, por eso siempre seremos positivos, optimistas, alegres, sin acudir a molestas situaciones o recuerdos que nos alejen de lo que somos: una constante celebración.
- Acudamos a un lenguaje cercano amable sin acudir a imposiciones o exigencias.
- Somos colombianos y algo que nos une es nuestra manera de hablar y de expresarnos. No debemos exagerar en dichos o refranes. Basta con ser naturales y muy nacionales a la hora de expresarnos.

DON'Ts:

- Nuestra lengua es el español. No acudimos en lo posible a términos en inglés a no ser que sean términos generalizados mundialmente como video games, wifi, Bluetooth, gaming, gamer, Black Days, etc...

- Respetamos las opiniones, ideas y creencias de las personas, por eso jamás nos involucramos en temas políticos, religioso o de preferencias de vida.
- No nos interesa las comparaciones ni la publicidad que ataque a nuestra competencia.
- Aunque esté de moda, no usaremos expresiones de doble sentido sexual, groserías, vulgaridades ni haremos alusión a situaciones que puedan incomodar a algún tipo de persona en particular.

9. ¿CUÁL ES EL ENTREGABLE?

Desarrollar una campaña divertida y creativa que nos permita lograr sostener a las marcas Alkosto y Ktronix como la opción #1 para considerar, cotizar y comprar Computadores, tablets y Celulares en Colombia.

Esperamos un ejercicio de cobranding entre nuestras dos marcas: Alkosto y Ktronix.

- **Video Caso:** pieza que describa la idea creativa, mostrando su potencial para responder a la necesidad del cliente. Debe estar acompañada del look visual de la campaña y tocar apartados como:
 - La estrategia: definición del público objetivo y de la manera más efectiva de llegar a él a través de los diferentes canales.
 - La ejecución: desarrollo de la idea creativa y su implementación, utilizando Medios ATL, Medios BTL (acciones en tiendas físicas) y Medios Digitales.
 - Justificación: explicación de cómo la idea creativa responde a los KPIs definidos en el brief.
- **Manual de campaña:** ejemplos de ejecución con copys aplicados a los diferentes elementos de comunicación, evidenciando la aplicación del key visual y su adaptación a las tres grandes áreas de comunicación de la compañía.

Se deben tener en cuenta el uso de los siguientes medios:

Medios Masivos: Corresponde a los medios ATL tradicionales

POP: Corresponde a la comunicación en nuestras tiendas físicas

Digital: Cómo vive la campaña en medios digitales y página web

10. TIMINGS

Según los tiempos acordados en el cronograma de los Premios Elite.

11. PRESUPUESTO

NO deseamos recibir propuesta de presupuesto.

12. MEDIOS CONTRATADOS O PARA PAUTA

Según la propuesta de cada agencia creativa.

PRESENCIA EN MEDIOS DE MARKETING DIGITAL (REDES: FACEBOOK -INSTAGRAM – TIK TOK -X)**ALKOSTO**

Facebook: https://www.facebook.com/alkostohiperahorro?locale=es_LA

Instagram: <https://www.instagram.com/alkosto/>

TikTok: <https://www.tiktok.com/@alkostohiperahorro?lang=es>

YouTube: <https://www.youtube.com/@AlkostoHiperAhorro>

Alkosto: www.alkosto.com

KTRONIX

Facebook: <https://www.facebook.com/ktronix>

Instagram: <https://www.instagram.com/ktronixpasiontecnologia/>

TikTok: <https://www.tiktok.com/@ktronix.official>

YouTube: <https://www.youtube.com/@KtronixTecnologia>

Ktronix: www.ktronix.com

ANEXOS: INFORMACIÓN DE PERSONA DE CONTACTO:

Jerson Uribe jerson.uribe@alkosto.com.co

Nadia Castro nadia.castro@alkosto.com.co