

Duo Clindox

Carnot Laboratorios | Case study / pieza promocional



Concepto

“Un puente entre la colitis y el alivio de su paciente”. La receta se transforma literalmente en un puente que conecta la consulta con la promesa de alivio.

Producto

Duo Clindox - bromuro de pinaverio, dimeticona.

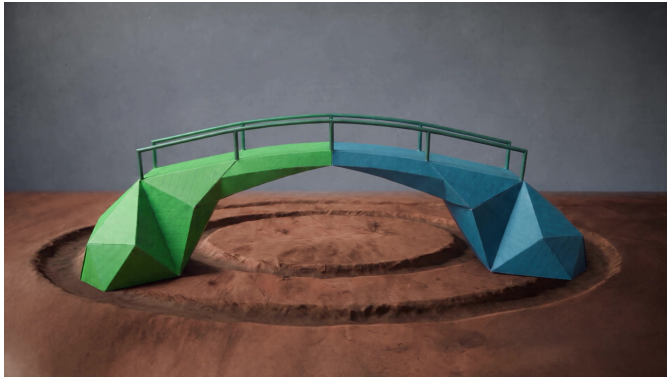
Problema / oportunidad

Convertir un acto cotidiano de la consulta -la prescripción- en una metáfora simple y memorable sobre el camino entre síntomas y alivio.

Mensajes visibles

Espasmos de dolor, distensión y diarrea; rápido alivio de los síntomas; mejora la distensión; alivio de la colitis.

Estrategia y ejecución



Insight / punto de partida

Inferencia: para el médico, una receta adquiere valor por lo que habilita para el paciente, no por el papel en sí.

Mecánica creativa

Las hojas de receta se multiplican, cambian de color y se pliegan hasta formar dos extremos que finalmente se unen en un puente verde-azul.

Relación idea-ejecución

La metáfora no se explica de forma abstracta: el propio objeto de la prescripción se convierte en el puente del claim, dando coherencia entre narrativa, identidad visual y producto.

Puntos de contacto visibles

Video principal/case film, key visual horizontal y adaptación vertical. No son verificables otros canales únicamente a partir del video.

Materiales, resultados y síntesis



Materiales identificados

- Video principal / case film
- Key visual horizontal
- Adaptación gráfica vertical
- Maqueta visual del puente
- Hojas de receta intervenidas
- Escena live action de consulta
- Identidad Duo Clindox y Carnot Laboratorios

Resultados

No se muestran métricas, alcance, inversión ni resultados comerciales. No verificable únicamente a partir del video.

Valor diferencial

La campaña condensa el beneficio en una metáfora visual inmediata y propia del contexto médico: la receta deja de ser soporte para convertirse en el puente que conecta problema y alivio. El recurso facilita comprensión y recordación sin depender de una explicación extensa.