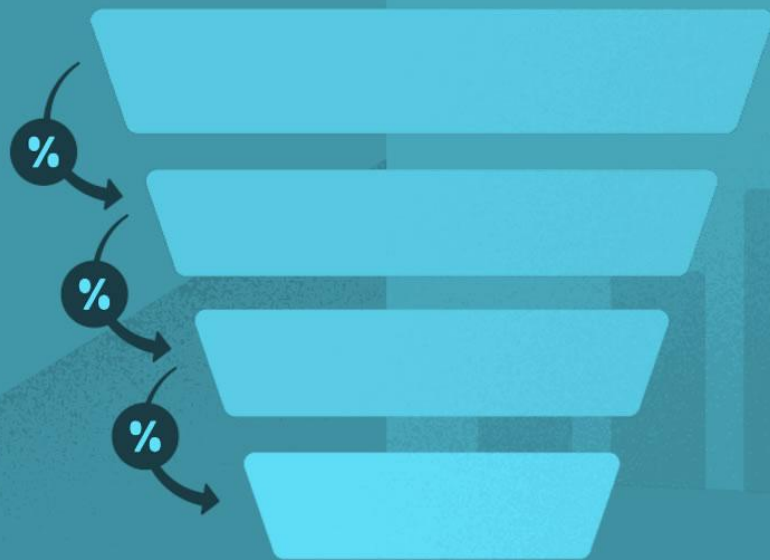


CASO

ALFA CONTAINERS

Marketing Digital



Más de USD 1.300.000 en Ventas

Alfa es una empresa uruguaya que ejerce su trabajo como vendedora especialista en Containers nuevos y usados.

Este caso de éxito está basado en hechos reales ocurridos en el país de Uruguay.

A través de nuestras estrategias de marketing especialmente creadas para Alfa, superamos el desafío, inclusive **doblamos las ventas** que se había establecido en el contrato.

DESAFÍO

Caso Alfa - Marketing Digital

Desafío

Alfa era una empresa que hasta el momento del contrato, habían realizado esfuerzos de Marketing en canales de Google, pero no habían logrado los resultados deseados.

Al momento de formar una alianza con Tree, han propuesto una meta, tratar con 180 nuevos clientes a través del marketing digital durante el periodo del contrato.

Cifra que nos motivó a dar lo mejor de nosotros para superar el desafío.

ESTRATEGIA

Caso Alfa - Marketing Digital

Nuestra Estrategia

Iniciamos con el proceso más importante de todos, la Buyer Persona. El proceso fue exitoso luego de entrevistar al departamento de ventas y a los clientes de Alfa.

El segundo proceso fue el rediseño del sitio web, creando 3 páginas en total, una home page y otras dos para los productos de Alfa.

El nuevo diseño fue elaborado a partir de la Buyer Persona, con una estructura construida para el éxito del sitio.

Luego de identificar el perfil del cliente ideal de Alfa, pusimos en ejecución el Marketing de contenidos, en total fueron 2 ofertas y 6 publicaciones de blog siendo estos claves para el gran éxito de Alfa.

Claro estos contenidos fueron hechos luego de una minuciosa investigación tanto de la buyer persona y su comportamiento, como la de las palabras claves en Google.

Todo el contenido fue promovido en diversas redes sociales y en Google.

No podemos olvidarnos del email marketing, un plan completo para 12 meses de campaña con un público totalmente segmentado.

RESULTADOS

Caso Alfa - Marketing Digital

Resultados

El contrato fue de 13 meses, con los desafíos anteriormente mencionados, como era de esperarse logramos un éxito implacable. En la totalidad del tiempo de contrato, se generaron 43.321 visitantes en el sitio web. De los cuales 1645 eran potenciales clientes con el perfil adecuado del cliente ideal.

De todos esos leads, las oportunidades de ventas fueron de 1.033, de las cuales se convirtieron 496, **más que el doble** de lo establecido por Alfa, cuya meta era de 180 nuevos clientes a través del marketing digital.

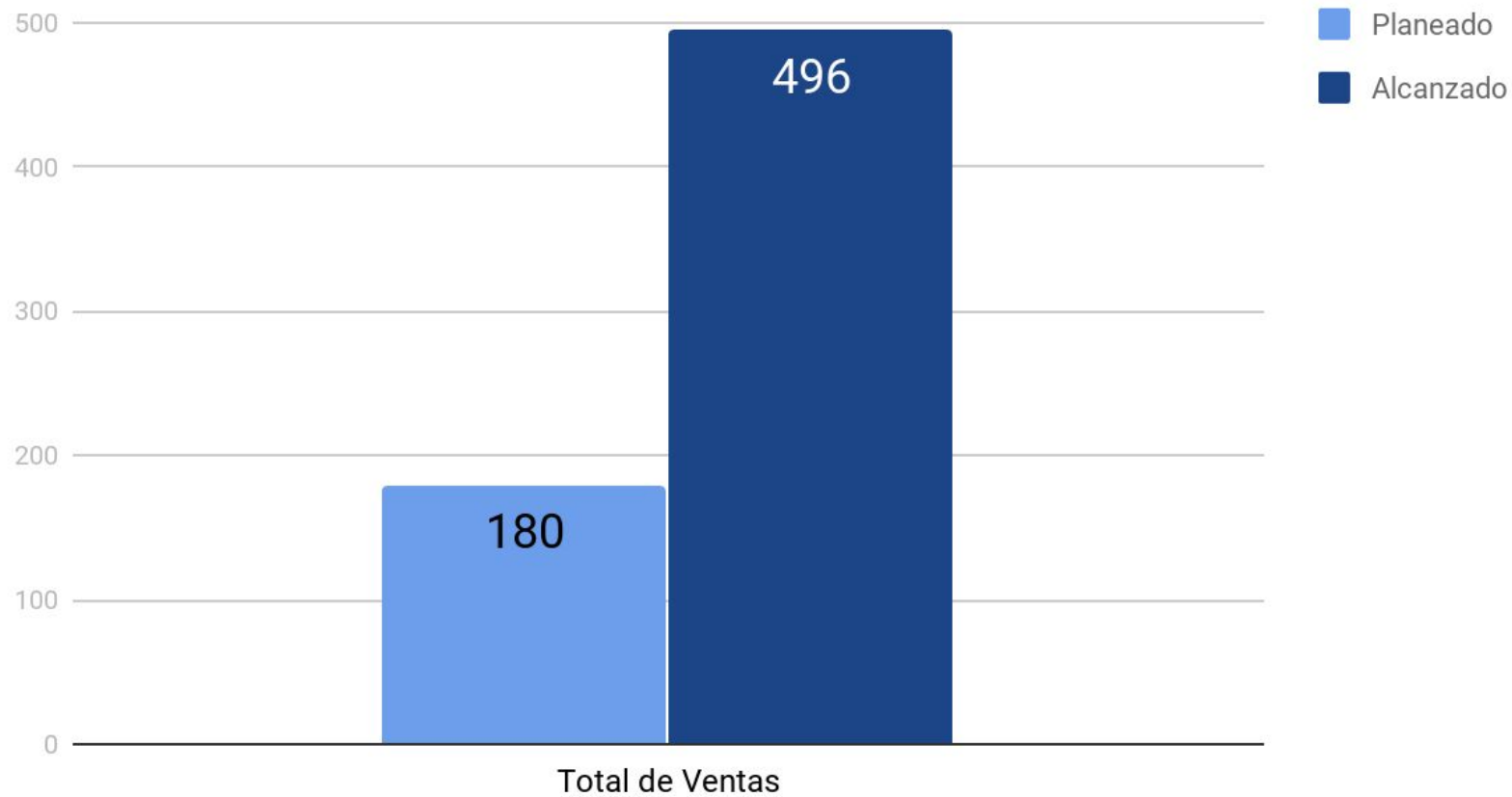
Cifra que representó un 175% más que lo establecido en el contrato.

Con la estrategia logramos ubicar correctamente los contenidos y el sitio web mediante las palabras claves correctas de decisión utilizadas por los compradores ideales de Alfa.

Siendo la mayoría de estas visitas orgánicas, es decir, sin invertir más por lograr visitas en el sitio web ni por potenciales clientes con el perfil ideal.

» Conozca los principales resultados en las siguientes páginas.

Ventas Planeadas Vs. Ventas Alcanzadas



DESTAQUES

Caso Alfa - Marketing Digital

PRINCIPALES DESTAQUES

- **Más de 30 términos** posicionados en la 1º página de Google.
- Más de **1.000 pedidos** en un año.
- Promedio de **86 pedidos** al mes.
- Costo por pedido en Adwords **menor que \$3,00 USD.**
- **37%** de las descargas del **Catálogo** realizan pedidos.
- **20%** de las personas que descargan las **Ofertas (Ebook)** realizan pedidos.

PEDIDOS Y CONTACTOS GENERADOS

	Nº de pedidos	También solicitaron cotización
Cotización	1033	
Consultoria	52	
Contacto	14	
Catálogo de Contenedores	542	201 (37%)
Ebook: Proyecto de contenedores	237	66 (28%)
Ebook: 7 usos altern. p/ containers	24	3 (13%)
Newsletter	126	58 (46%)
Nº de contactos (únicos)	1645	1033 (63%)

EMBUDO DE VENTAS

Caso Alfa - Marketing Digital

PEDIDOS Y CONTACTOS GENERADOS

01/02/2017 a 01/02/2018

VISITANTES

43.321

↓ 3,80% ↓

LEADS

1.645

↓ 62,80 % ↓

OPORTUNIDADES

1.033

↓ 48% ↓

VENTAS

496

CANAL: BÚSQUEDA ORGÁNICA

Caso Alfa - Marketing Digital

PALABRAS CLAVE

- **Más de 30** términos en la 1º página de Google.
- **Más de 4.100** búsquedas mensuales por estos términos.

ROI: RETORNO DE INVERSIÓN

Caso Alfa - Marketing Digital

RETORNO DE INVERSIÓN

Gastos con Publicidad y Estrategia	USD 12.995,57
Cantidad de Ventas	496
Total Estimado en Ventas	USD 1.327.792,00
Retorno de Inversión (Bruto)	10.117 %

*Valor de venta estimada a un promedio de **1 (un)** producto vendido a USD 2677

¿Qué tal potencializar las ventas de tu negocio?

Solicite ahora un presupuesto sin compromiso y descubra cómo tree te puede ayudar a generar demanda de clientes en Internet.

[SOLICITAR PRESUPUESTO SIN COMPROMISO](#)