JUAN MERODIO

Casos de Éxito
Empresa de Seguros

juanmerodio.com

“Las oportunidades
GRANDES
nacen de haber sabido
aprovechar las
PEQUEÑAS.”

Empresa de Seguros

Empresa de seguros que se encuentra comenzando su proceso de transformación digital y la digitalización de sus procesos y estrategias de captación de clientes.

En el momento de empezar a trabajar con ellos tenían un elevado coste de captación de clientes y poca efectividad en sus canales digitales en cuanto a presencia y conversión.

Objetivos

Se planificó la consecución de objetivos a 12 meses:
1. Reducción del coste de captación de leads (nuevos contactos)
2. Reducción del coste de captación de nuevos clientes por canales digitales.
3. Crecimiento en ventas, tanto en volumen como cifra de negocio, apoyado en canales digitales.
4. Creación de procesos de trabajo para mejorar la presencia digital de la marca y tener un mayor alcance y una mejor imagen reputacional.

Solución

Se comenzó haciendo una auditoría de la situación digital actual y de las acciones realizadas en los últimos 6 meses, así como los resultados de las mismas, teniendo en cuanta tanto indicadores cuantitativos como cualitativos.

Se creó un nuevo plan de trabajo basado en los datos de la auditoría, por un lado enfocado a mejorar la comunicación entre los departamentos de marketing y ventas, y por otro para tener procesos más eficientes y eficaces.

Se creó un nuevo equipo de trabajo táctico tanto interno como externo para poder llevar a cabo las distintas acciones digitales propuestas, entre las que se encontraban estrategias de contenidos en distintos canales, email marketing, creación de embudos de conversión, sistemas de automatización de procesos, estrategias de SEO en buscadores, estrategias basadas en influencers...

Resultados

En el marco de las 12 meses previstos los resultados fueron muy positivos:
- Incremento de un 20% del tráfico cualificado a la web
- Incremento de un 302% del ratio visita a lead
- Incremento de un 80% del ratio lead a cliente
- Incremento de un 108% del ratio vista a cliente
- Incremento de las ventas en un 98%
- Reducción del coste de captación de leads en un 432%
- Reducción del coste de captación de clientes en un 73%
- Incremento de la cifra de negocio del canal digital en más de un 105%, más que duplicando el volumen de ventas por el canal digital.

Se duplicó la cifra de ventas en 12 meses

Se redujo en más de 4 el coste de captación de leads

Se incrementó notablemente el ticket medio del cliente