

JUAN MERODIO



Caso de Éxito Empresa de construcción

➤ JuanMerodio.com

”

Contrata a los mejores y déjalos hacer lo que saben. Si no, contrata a los más baratos y que hagan lo que tú dices.

WARREN BUFFETT

Empresa Sector Construcción y reformas

Situación de la empresa

Se trata de una empresa del sector de la construcción y reformas cuyo mercado es España.

Uno de los principales problemas que tenía era la falta de tráfico cualificado a la web, y su conversión a clientes, por lo que se buscaba trazar una estrategia digital de negocio enfocada en potenciar la visibilidad de marca para captar más clientes a un menor coste.



Objetivos

Se planificó la consecución de objetivos:

1. Aumentar en más de un 50% el tráfico de visitas a la web.
2. Mejorar el ratio de conversión de visitante web a lead.
3. Aumentar el ratio de conversión de lead a cliente.
4. Crear una estrategia de contenido global para apoyar la consecución de leads.
5. Mejorar la reputación y validación social de la empresa.

Solución

El primer paso fue analizar la situación digital de la empresa en cada uno de los 10 factores del método 10 Business Factors creado por Juan Merodio, para tener una fotografía fija de la situación de la empresa, y hacer un comparativo con principales competidores para tener un contexto mejor definido. A continuación, se trabajó en la definición del público objetivo más interesante a enfocar las acciones, en base a los actuales clientes y a los datos de conversión de los últimos 6 meses, de cara a trabajar las acciones de marketing digital y ventas desde un enfoque de micro-marketing. Con el público definido se priorizó qué factores influían más y eran críticos a la hora de alcanzar los objetivos planteados, y se empezó a desplegar una serie de pruebas en paralelo para detectar las acciones con mayor conversión, y todo ello con un fuerte alineamiento entre los departamentos de marketing y ventas, trabajando como casi un ente único.

Resultados en 12 meses

- Incremento del tráfico a la web en más de un 125%.
- Incremento de captación de leads de un 80%.
- Reducción del 140% en el coste de captación de leads.
- Reducción del 110% en el Coste de adquisición de clientes (CAC).
- Incremento de ventas de un 240%.
- ROI positivo del 2.756% (retorno de la inversión)

Resultados en 24 meses

- Incremento del tráfico a la web en más de un 320%.
- Incremento de captación de leads de un 435%.
- Reducción del 90% en el coste de captación de leads.
- Reducción del 50% en el Coste de adquisición de clientes (CAC).
- Incremento de ventas de un 390%.



Incremento tráfico web un 450%



Incremento ventas de un 600%



Retorno de la inversión de 2.756%