Siesa

CASO DE EXITO

OBJETIVO

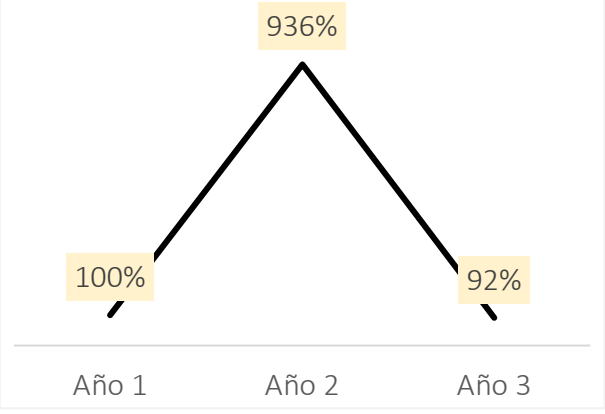
Aumentar los leads efectivos para incrementar las ventas de las diferentes soluciones de software.
Empresa que desarrolla y comercializa softaware para gestión empresarial.

DESCRIPCION

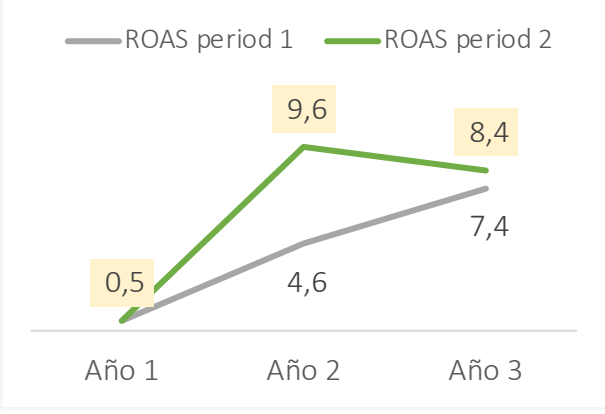
- Publicidad en plataformas digitales.
- Análisis comercial con KPI's del canal digital.
- Asesoría en la optimización de la estrategia.
- Investigación de mercados para la solución Siesa Ecommerce

RESULTADOS

CRECIMIENTO VENTAS



ROAS



CONCLUSIONES

- En año 1 los leads se cerraban en 6 meses, en el año 2 se cerraron en 3 meses.
- Las ventas siguen aumentando después de finalizer el año. Las ventas del año 2 aumentaron 111% durante el año 3.
- La inversion se queda estática y las ventas siguen creciendo, el ROAS sigue aumenta durante 1 año después de la inversion.