

Dromosport. ¿Cómo **escalar** **un ecommerce** desde cero?

Dromosport es un ecommerce de material ciclista con sede en Narón, que, a pesar de contar con un catálogo sólido, carecía de una estrategia de publicidad digital activa. Su principal desafío era construir y escalar un canal de ventas online desde cero, transformándolo en una fuente de ingresos rentable y sostenible, no solo de facturación.

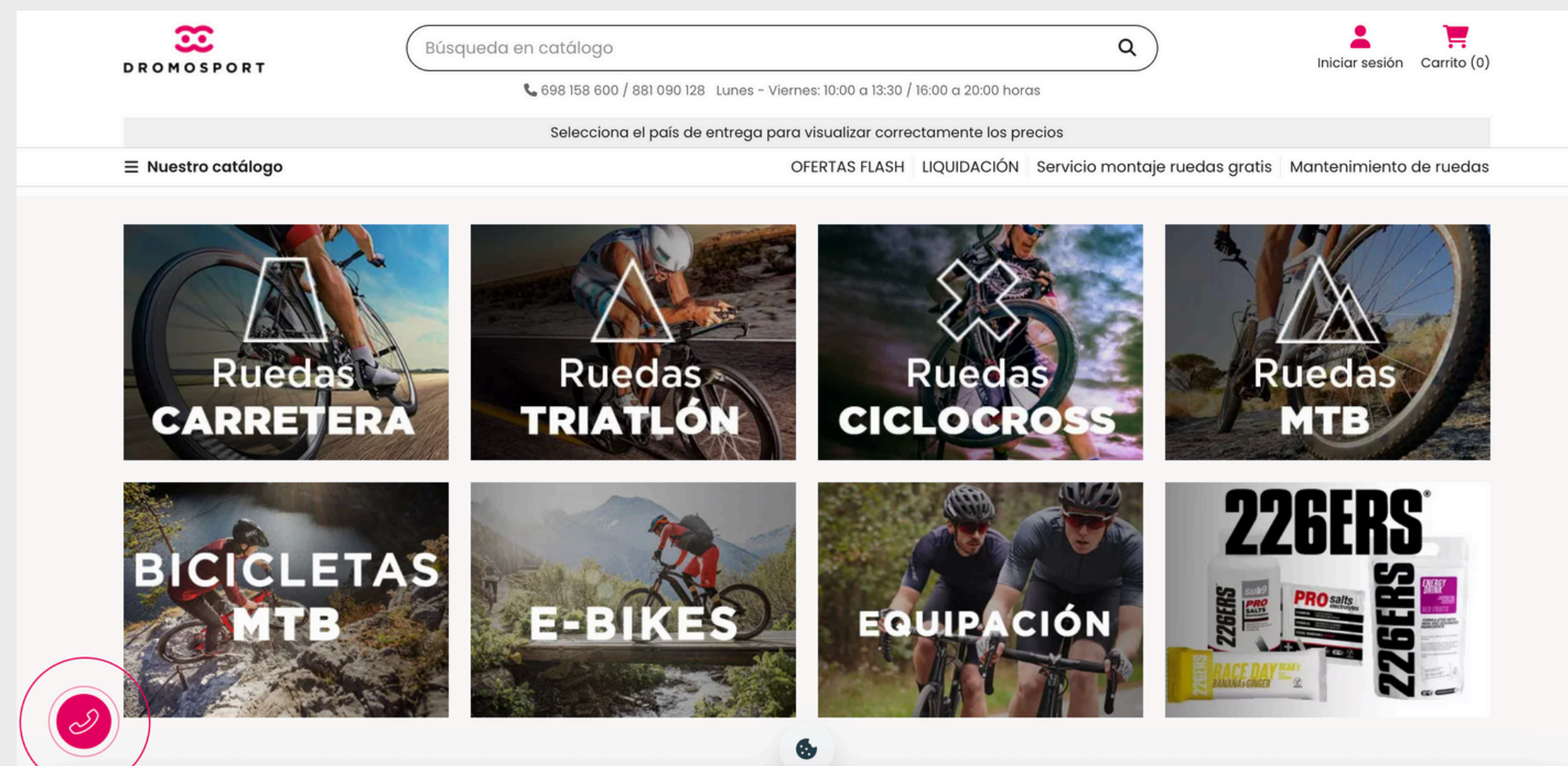


Construyendo el éxito digital.

Ante el desafío de activar y rentabilizar un ecommerce sin presencia publicitaria, nuestro equipo especializado implementó una estrategia integral y data-driven. Nuestro objetivo fue asegurar que **cada euro invertido en marketing digital generara el máximo margen de beneficio neto** para Dromosport, sentando las bases de un crecimiento sólido y sostenible.

Fundamentos técnicos

El primer paso fue establecer una base sólida de datos. Esto incluyó la implementación de un **tracking avanzado** y preciso que permitiera a todas las plataformas de publicidad (Google Ads y Meta Ads) **optimizar correctamente las conversiones**. Esta infraestructura de datos fue crucial para alimentar nuestro **dashboard de negocio** personalizado, que se convertiría en la fuente única de verdad para la **toma de decisiones rápidas y estratégicas**.



Google Ads.



Ágil
optimización

FASE 1 CATÁLOGO COMPLETO

Para Dromosport, iniciamos con una campaña estructurada para abarcar el catálogo completo de productos. Esto nos permitió **recopilar datos valiosos rápidamente** sobre cada categoría y artículo.



La clave
del
éxito

FASE 2

REESTRUCTURACIÓN DE CAMPAÑAS

La clave del éxito residió en una ágil reestructuración de campañas, analizando el rendimiento individual de cada producto, con la **integración del CSS**, para:

- **Priorizar la rentabilidad:** Enfocando la inversión en artículos más rentables.
- **Aprovechar la competitividad:** Potenciando productos con precios ventajosos frente al mercado.
- **Optimización del feed:** Asegurando la visibilidad y relevancia.

Meta Ads.

Diseñamos una estrategia de embudo completo para maximizar el alcance y la conversión en Facebook e Instagram.



PROSPECTING

Para la fase de prospecting, nos centramos en atraer a nuevos usuarios que aún no conocían Dromosport, pero que mostraban un claro interés en el mundo del ciclismo. Mediante segmentaciones avanzadas y audiencias de alto valor, expandimos de forma escalable la base de clientes potenciales. El objetivo era generar notoriedad y llevar tráfico cualificado a la web, alimentando las siguientes etapas del embudo con usuarios realmente interesados en nuestros productos y ofertas.

RETARGETING DINÁMICO

En la fase de retargeting dinámico, el objetivo fue convertir a aquellos usuarios que ya habían interactuado con la web o los productos de Dromosport, pero no habían finalizado la compra. Configuramos campañas altamente personalizadas que mostraban los productos específicos que habían visitado, con mensajes adaptados y ofertas relevantes. Esta estrategia fue clave para recuperar carritos abandonados e impulsar la decisión de compra, convirtiendo el interés inicial en ventas reales y rentables.

El corazón de la estrategia Data-Driven.

CONVERSIONES REALES

Implementamos un sistema de tracking avanzado y preciso con Google Ads y Meta Ads. Esto garantiza una **correcta atribución de las conversiones y una optimización eficaz de las campañas**, proporcionando una visión holística del rendimiento de cada canal de pago de Dromosport.

FUENTE DE DECISIONES

Nuestro **dashboard personalizado consolida todos los datos de negocio y ofrece una visión 360°** del rendimiento, permitiendo a nuestro equipo refinar constantemente las campañas y maximizar la rentabilidad neta. Este enfoque data-driven es fundamental para cada decisión estratégica.



Resultados.

Gracias a la implementación de nuestra estrategia y a un enfoque riguroso en la rentabilidad desde el inicio, Dromosport no solo activó su canal de ventas digital, sino que lo hizo de manera significativamente eficiente, logrando un crecimiento rentable y medible que sentó las bases para su expansión.



Facturación

+29%

AOV

+6%

Devoluciones

-55%

Ventas

+22%

Hacemos crecer lo que merece ser grande.

Auditoría gratuita



KRACK

Parkapp

MOTOPASION
STORE
Comfort & protection

BV
Bureau Vallée

GRUPODIMOLK
AUTOMOCIÓN

situm

Désquazon

rsmotor

gokoan

aitire

onecar.es

cocampo

roydisa

XERCODE

Vepersa

Melot & Buchet
AVOCATS À LA COUR

GT0
ingenieros

CENTUM

molduras

DROMOSPORT

PG progener

GNA

MYCA®

M

CON**✓****VER****AGE**
ClickAge