

Krack. Performance, datos y rentabilidad como motor de crecimiento.

Krack es un ecommerce de retail de calzado referente en el mercado español, con una fuerte apuesta por la omnicanalidad y la experiencia de usuario. Su propuesta combina un amplio catálogo de marcas líderes, tiendas físicas y un canal online en constante evolución.

Afrontamos el desafío de hacer crecer su negocio en un mercado altamente competitivo, asegurando la rentabilidad de cada acción digital. Además, era clave reforzar la medición y el análisis de datos para tomar decisiones más precisas y abordar la expansión internacional del canal online con garantías.



Los desafíos.

En un entorno altamente competitivo y con un consumidor cada vez más informado, Krack se enfrentaba a varios desafíos clave:

01 ESCALAR CON RENTABILIDAD.

Aumentar las ventas ya no era suficiente. El reto era hacer crecer el canal online sin comprometer la rentabilidad. Esto exigía una estrategia capaz de equilibrar volumen y eficiencia, priorizando aquellas acciones que aportaran valor real al negocio.

03 FIABILIDAD DE LOS DATOS.

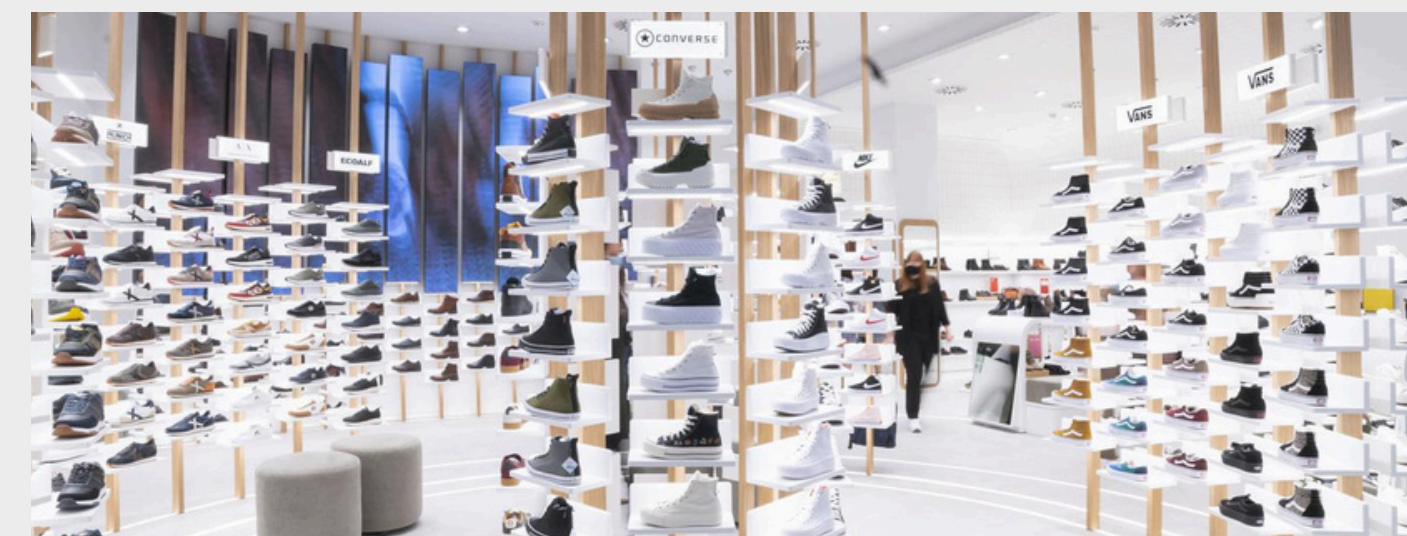
Necesidad de contar con una medición más precisa que permitiera entender qué estaba funcionando y tomar decisiones basadas en información sólida.

02 INVERSIÓN ORIENTADA A NEGOCIO.

Evolución de una optimización basada únicamente en ingresos hacia un modelo que permitiera priorizar productos, campañas y mercados en función del beneficio real generado.

04 INTERNACIONALIZACIÓN.

Construir una estrategia que permitiera testar, aprender y escalar de forma progresiva y rentable en Portugal, Francia y Alemania.



Data-driven feed management.

01 PRODUCTOS GANADORES

Aquellos con los mejores KPIs e ingresos, recibiendo la mayor inversión para sostener su liderazgo y maximizar la rentabilidad.

03 PRODUCTOS DORMIDOS

Productos con bajo interés, donde se buscaron oportunidades para reactivar la demanda o reevaluar su posicionamiento.

02 PRODUCTOS ESTÁNDAR

Con KPIs medios, buscando oportunidades de mejora y expansión controlada.

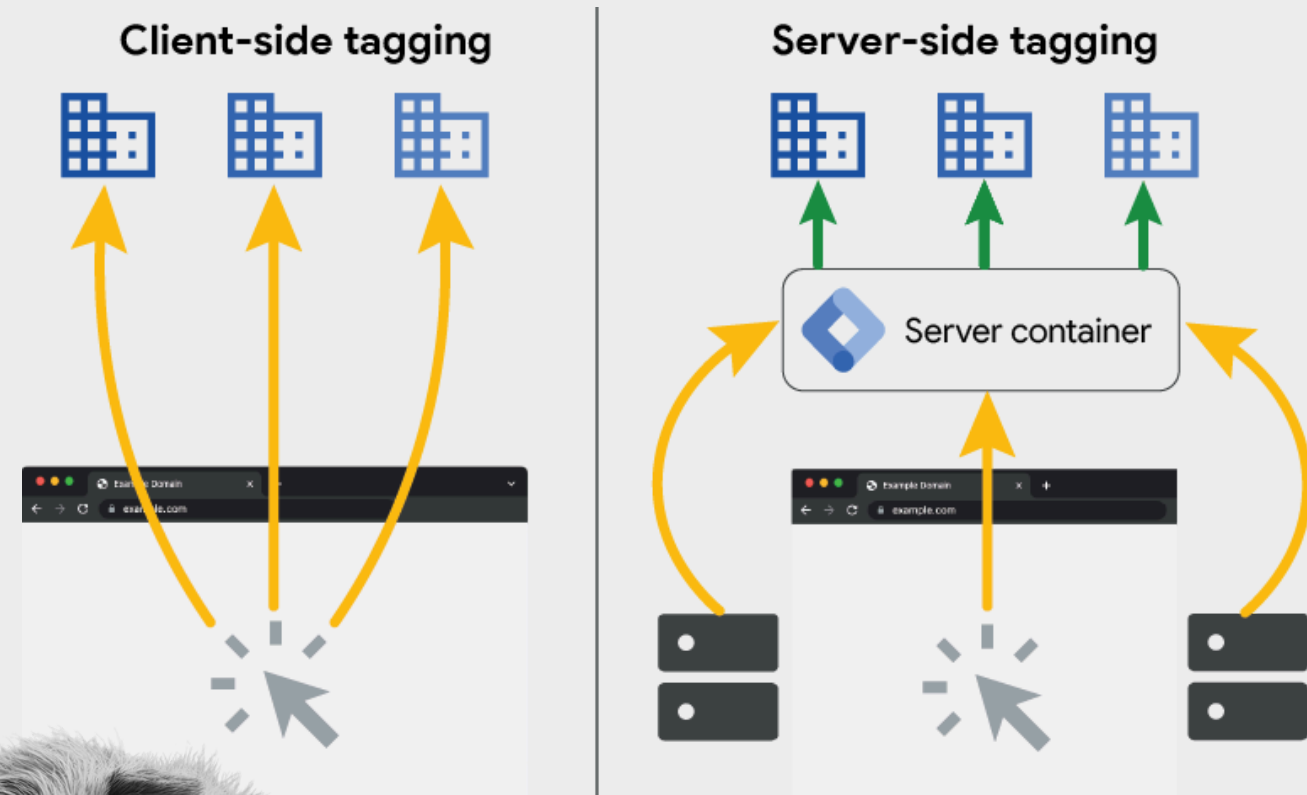
04 PRODUCTOS EN VENTAJA

Artículos con precios por debajo del mercado, capitalizando esta oportunidad para atraer compradores y generar volumen.

Más allá de la optimización de campañas, abordamos un componente crítico para la rentabilidad del ecommerce, la **gestión eficiente del inventario**. La capacidad de **reaccionar rápidamente a las dinámicas del stock** es esencial para evitar inmovilizaciones de capital y maximizar el flujo de productos.

 Limma Opaque - Botas planas chelsea hombre talla 42 29,95 € 60-€ Krack +3,95 € de gast... De Producthero	 Hune Peaceful - Botines planos otro mujer talla 39 69,95 € 90-€ Krack 🚚 Sin coste De Producthero	 Limma Ivalu - Botines planos pelo talla 34 34,95 € 40-€ Krack +3,95 € de gast... De Producthero	 Limma Round - Botas con plataforma chelsea mujer... 64,95 € 70-€ Krack 🚚 Sin coste De Producthero	 Limma Opaque - Botas planas chelsea hombre talla 43 47,95 € 60-€ Krack +3,95 € de gast... De Producthero
--	--	---	---	--

Tracking avanzado y optimización a POAS.



Para sostener el crecimiento, era imprescindible contar con datos fiables y accionables. Por ello, se implementó una solución de tracking avanzada basada en **server side tracking**, que permitió mejorar la calidad de la medición y reducir la pérdida de información derivada de las limitaciones de privacidad.

Por otro lado, para maximizar el impacto real de las campañas, la optimización no se centró únicamente en la facturación, sino en el margen de beneficio de cada pedido. Gracias al envío de los márgenes de los productos a las plataformas publicitarias, fue posible evolucionar hacia un **modelo de optimización basado en POAS** (Profit on Ad Spend). Este enfoque permitió priorizar la inversión en aquellos productos con mayor rentabilidad, alineando las campañas con los objetivos reales del negocio y asegurando que cada acción de venta contribuyera directamente al beneficio, no solo al volumen de ingresos.



Dashboard en tiempo real.



En un entorno ecommerce cada vez más complejo, contar con la información dispersa dificulta la toma de decisiones estratégicas. En el caso de Krack, era clave ir más allá de métricas aisladas y construir una visión global y conectada del rendimiento real del negocio.

Para ello, se realizó una integración directa con **su sistema de gestión empresarial (ERP)**, permitiendo centralizar toda la información clave del ecommerce en una única fuente.

El resultado fue la **creación de un dashboard de negocio en tiempo real**, diseñado como una herramienta de apoyo a la toma de decisiones. A través de este cuadro de mandos, el equipo de Krack puede visualizar de forma clara y actualizada los indicadores más relevantes del negocio, como ventas, márgenes y rentabilidad por canal y por país, facilitando una gestión más ágil, informada y orientada a resultados.

Nuevos mercados digitales.

Como parte del plan de crecimiento, se acompañó a Krack en su proceso de expansión internacional del ecommerce.

Se **activaron campañas digitales en mercados como Francia, Portugal y Alemania**, adaptando la estrategia a las particularidades de cada país en términos de idioma, comportamiento del consumidor y competitividad.

La internacionalización se abordó de forma progresiva y controlada, priorizando la rentabilidad y el aprendizaje continuo, y sentando las bases para escalar el negocio en nuevos mercados con una estructura sólida.



Resultados.

El proyecto desarrollado junto a Krack refleja cómo una estrategia digital bien alineada con el negocio puede convertirse en un motor real de crecimiento. No solo se actúa como partner estratégico, sino que aportamos esa visión de negocio, tecnología y performance marketing que nos da la experiencia.

A través de la combinación de acciones realizadas ha permitido mejorar la eficiencia de su inversión publicitaria, reforzar el control sobre la rentabilidad y construir una estructura digital preparada para escalar.

Ventas

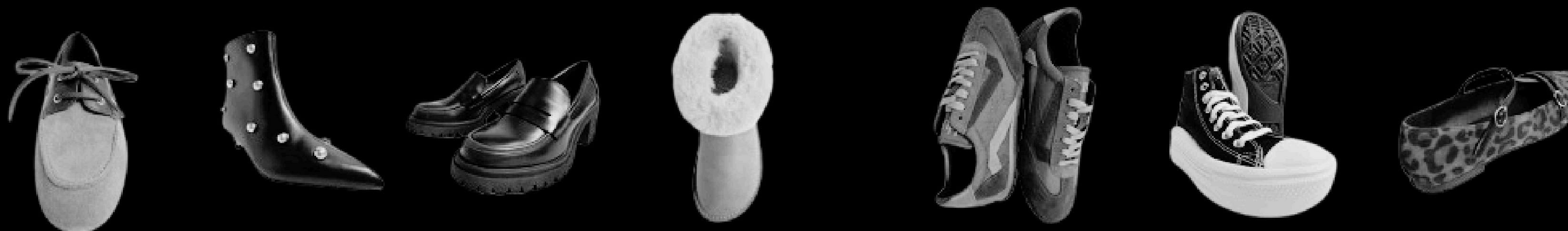
+ 50 %

Inversión

+ 23 %

ROAS

x1.2



Hacemos crecer lo que merece ser grande.

Auditoría gratuita



KRACK

Parkapp

MOTOPASION
STORE
Comfort & protection 1987

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