

Motopasión. Potenciando un ecommerce para cruzar fronteras.

Motopasión tenía un sueño ambicioso, dejar de ser un ecommerce local para convertirse en una marca con presencia internacional. Juntos trazamos un plan estratégico que combinó datos, tecnología y expansión inteligente. Así comenzó un recorrido que transformó su crecimiento y abrió el camino hacia nuevos mercados.





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.

Google Ads.

SEGMENTACIÓN AVANZADA DE CAMPAÑAS

En la estrategia de crecimiento de Motopasión, Google Ads no fue solo una herramienta de publicidad, sino un pilar fundamental para maximizar el retorno de la inversión.

Entendimos que una **segmentación inteligente de las campañas** no solo optimiza el presupuesto, sino que permite **enfocar recursos en donde el impacto es mayor**, adaptando la oferta a la demanda real de cada producto.

Para asegurar la máxima eficiencia y **toma de decisiones basadas en datos, implementamos un tracking avanzado**. Esto nos permitió **medir con precisión** las conversiones, entender el recorrido del cliente y, en última instancia, optimizar cada campaña de forma granular, asegurando que cada euro invertido generara el máximo valor.

Inventario inteligente.

GESTIÓN INTELIGENTE DE INVENTARIO

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.

AUTOMATIZACIÓN ESTRATÉGICA DE DESCUENTOS

Sobre esta base, desarrollamos un mecanismo de automatización de descuentos que operaba bajo criterios predefinidos y dinámicos. Este sistema inteligente nos permitió:

- **Prevenir la Sobrecarga de Inventario:** Identificando automáticamente los productos con riesgo de acumulación excesiva y aplicando ajustes de precio para estimular su venta.
- **Optimizar la Rotación de Productos Dormidos:** Reactivando el interés en artículos con un historial de baja demanda, mediante promociones estratégicas y temporales.



Automatización
al servicio de la
rentabilidad.

El Corazón de la decisión.

DASHBOARD DE NEGOCIO EN TIEMPO REAL

En un entorno de eCommerce dinámico, la fragmentación de la información es un obstáculo significativo para la toma de decisiones estratégicas.

Para Motopasión, era fundamental trascender las métricas aisladas y construir una visión unificada y holística del rendimiento del negocio.

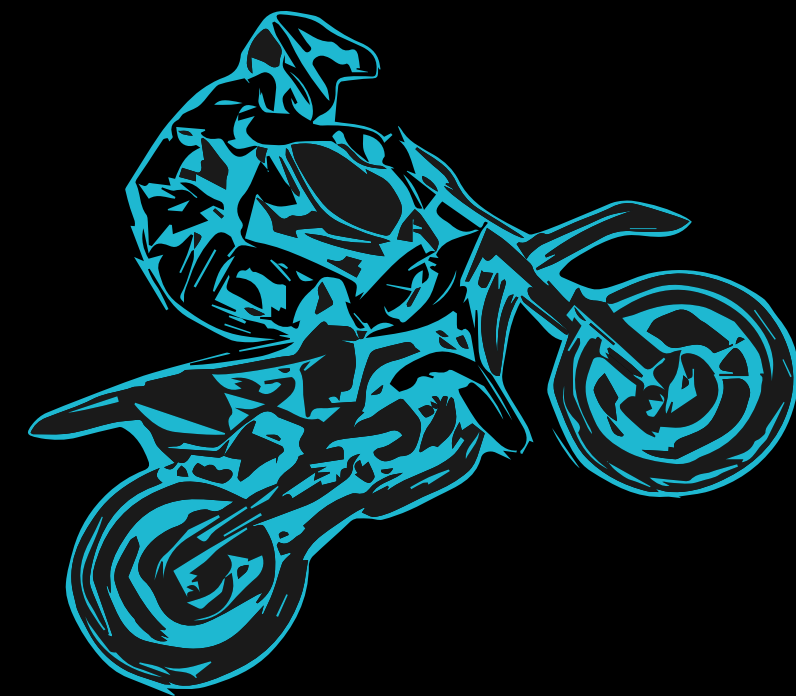
Por ello, implementamos una **integración robusta con sus sistemas de gestión empresarial (ERP) y gestión de relaciones con clientes (CRM)**. Esta conexión estratégica permitió la consolidación de datos dispares en una única fuente de verdad.

El resultado directo de esta integración fue el desarrollo de un cuadro de mandos de negocio en tiempo real. Este dashboard se convirtió en la **herramienta central para la dirección de Motopasión, proporcionando una visibilidad instantánea y actualizada sobre los indicadores más críticos.**



Resultados.

La alianza estratégica con Motopasión nos permitió transformar su e-commerce en un motor de crecimiento global. Mediante una optimización profunda de la rentabilidad y una expansión digital meticulosamente planificada, no solo duplicamos su facturación, sino que sentamos las bases para su consolidación como referente internacional en el equipamiento para motos.



Ingresos

+ 139%

AOV

+ 41%

ROAS

+ 13%

Ventas

+ 77%

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