

SUCCESS STORY

Bootea

Aumentando las ventas y los resultados con Collection Ads



CLIENTE

Bootea es una marca de productos dietéticos y enfocada a un estilo de vida saludable, con una amplia gama de productos y muy conocida por sus tés détox.



OBJETIVO

El principal objetivo de Bootea era aumentar las ventas a través de su ecommerce, consiguiendo el máximo ROI posible, además de expandirse a nuevos mercados fuera del Reino Unido.

ESTRATEGIA

Adglow desarrolló un plan de contenidos para cada etapa del funnel, además de una estrategia de medios enfocada en aumentar el conocimiento de los productos de Bootea en el Reino Unido e impulsar así las ventas online.

Con el fin de generar el máximo reconocimiento de marca, Adglow combinó diferentes Video Ads de alta calidad. Ésto permitió identificar a usuarios interesados en este tipo de contenido, a los que poder impactar posteriormente con las publicaciones del blog de Bootea.

Para la siguiente etapa del funnel, Adglow lanzó una serie de Link Ads que dirigían a los usuarios interesados a páginas específicas con productos del cliente, donde se incluía un código de descuento para incentivar la compra de los mismos. Estos anuncios se dirigían a aquellos usuarios que habían visitado anteriormente el sitio web de Bootea, pero no realizado ninguna compra. Además, se utilizó el formato de Collection Ad para combinar vídeo con un catálogo de productos de Shopify e impulsar las compras.

Para aumentar el número de clientes, Adglow estableció audiencias Lookalike, con usuarios similares a los clientes existentes de Bootea, segmentados por compra de productos y por región.

