



Caso de éxito

Bodeboca

Objetivo principal:
Más valor para todos los publishers a lo largo de toda la ruta de conversión del usuario

Introducción

Bodeboca es el ecommerce líder en España en la venta online de vinos, destilados y licores. Con más de 5.000 referencias en su catálogo, se ha convertido en una de las plataformas líderes desde su fundación en 2010 albergando una comunidad online en la que compartir la riqueza del mundo vitivinícola compuesta por 90.000 socios registrados.

Cooperación con TradeTracker

A inicios de 2019 Bodeboca se unió a TradeTracker España con el objetivo de incrementar sus ventas, aumentar su comunidad de usuarios en el site y el conocimiento de marca ya que la marca no estaba del todo asentada dentro del mercado ibérico online.

Se analizaron los objetivos y preferencias del cliente, por lo que finalmente aconsejamos a Bodeboca optar por un modelo de atribución "Personalizado", basando la atribución de ventas según el modelo "Lineal". De esta manera, los publishers iniciadores y conversores obtienen el mismo reparto porcentual en los puntos de contacto asistentes a la venta. Adicionalmente, los tipos de sitios de moda tienen también un mayor peso en el modelo. Al utilizar este modelo de Real Attribution, todos los publishers implicados en la conversión se ven recompensados e incrementan las posibilidades de obtener una recompensa, ya que no se remunera en exclusiva al publisher que ha sido el último clic antes de la venta, sino también a los asistentes de dicha conversión.

Desde el inicio de la colaboración, se llevaron a cabo diversas estrategias para optimizar los resultados, tales como:

- Activación de portales de cashback como iGraal, Widilo, Qoala y Beruby en 2022.
- Creación de cupones de descuento anuales y promociones especiales para eventos clave como Black Friday y Navidad

Somos un equipo de profesionales impulsados por los resultados de los Publishers, dedicados al marketing de resultados y siempre buscando la mejor optimización para las campañas. ¡Experimentalo tú mismo, inscríbete en TradeTracker, y comencemos a monetizar!



BODEBOCA

Industria | Segmento

Compras | Alimentación y Bebidas

Comienzo
Colaboración

Febrero 2019

Modelo de Atribución

Personalizado - Lineal

Resultados

- **+163% crecimiento en el nivel de facturación**
- **+5.000 usuarios nuevo para la comunidad**

T +34 910 32 64 94
E info.es@tradetracker.com
W www.tradetracker.com



- Aumentos puntuales en comisiones para afiliados estratégicos, maximizando la visibilidad y atractivo de la marca. no se hagan acciones específicas a las que se destine un mayor presupuesto. de afgelopen jaren in staat geweest de omzetdoelstelling te behalen en zelfs een groei van 15% bovenop deze doelstelling te bewerkstelligen.

Resultados

Desde la puesta en marcha del programa de afiliación en TradeTracker, Bodeboca ha obtenido grandes resultados. El tráfico enviado y el ratio de conversión a ventas (CSR) han aumentado considerablemente, lo que se traduce en un mayor volumen de ventas y leads generados, al tratarse de una campaña híbrida de CPA + CPL.

Durante los primeros años de la campaña, se lograron los siguientes hitos:

- Incremento de ventas en un 217% en Q4 de 2024 comparado con Q4 de 2023. Crecimiento de la facturación en un 163%.
- Expansión del programa a Portugal en 2020 con resultados similares a los de España.
- ROI de 14,12 en cuatro años de colaboración.
- Aumento del valor medio del carrito de compra tras optimización de estrategias de conversión.
- Crecimiento del tráfico en un 40% debido a estrategias de captación y retargeting.
- Incremento en la tasa de conversión gracias a mejoras en la segmentación y optimización del recorrido del usuario.

Tras los buenos resultados de la primera fase, se implementaron mejoras adicionales para la optimización de la estrategia, incluyendo:

- Revisión del modelo de atribución para enfocarse en la contribución de los afiliados en diferentes etapas del funnel.
- Mayor inversión en afiliados que generan contenido de valor para mejorar la conversión.
- Creación de campañas personalizadas para los usuarios recurrentes y estrategias de fidelización.
- Optimización del mix de afiliados para equilibrar la rentabilidad y el volumen de ventas.

Conclusión

Con la estrategia seguida: lanzamiento en exclusiva del programa en TradeTracker con un modelo Real Attribution que permita incentivar a todos los publishers implicados en la conversión, unido a una alta implicación del cliente, Bodeboca ha podido compaginar a la perfección sus objetivos dentro del canal de afiliados, con su estrategia completa de marketing en línea, ampliando así su expansión como Portugal, Italia o Francia en estos últimos años.

"Trabajamos con Tradetracker desde hace mucho tiempo en múltiples mercados. Es nuestra red de afiliación de referencia. Estamos muy contentos con los resultados y con su equipo."

- Gonzalo Cobos Tirados, Performance Marketing Specialist en Bodeboca

Somos un equipo de profesionales impulsados por los resultados de los Publishers, dedicados al marketing de resultados y siempre buscando la mejor optimización para las campañas. ¡Experimentalo tú mismo, inscríbete en TradeTracker, y comencemos a monetizar!

T +34 910 32 64 94
E info.es@tradetracker.com
W www.tradetracker.com