

La tienda online de Cachet aumenta las ventas con su plan de publicidad en Adwords

Gracias a la publicidad, la tienda ha aumentado su tráfico en cerca de un 15 por ciento y ha contribuido a un incremento de las ventas

El textil es uno de los sectores que más esfuerzo ha hecho en estos meses por consolidarse en el comercio electrónico. Muchas de las grandes marcas de moda han creado sus canales de venta online, empujadas por el interés creciente que los consumidores han mostrado por la compra de ropa, zapatos y complementos vía web. A este fenómeno también han contribuido en gran medida estrategias comerciales como la venta privada, el outlet y la venta con cupones descuento.

Por ello, al igual que antes había ocurrido con sectores más maduros como el de viajes, electrónica o entretenimiento, se ha multiplicado la competencia para captar el interés de los consumidores, que navegan ávidos en busca de ofertas. Esto obliga a reforzar el marketing online, con el fin de aumentar la visibilidad de la empresa y sus productos en Internet.

Los responsables de Cachet, una tienda de moda y complementos especializada en el segmento streetwear que cuenta con uno de los catálogos más amplios del mercado nacional, han asumido este entorno más competitivo con un replanteamiento en su estrategia. Han puesto en marcha una campaña en la plataforma Adwords de Google, que se suma a las otras acciones que ya realizaban, como la mejora del posicionamiento y el Email marketing.

Desde Interesa.es les hemos ayudado a diseñar una campaña de publicidad orientada a la Red de Búsqueda de Google, con la que se promocionan las principales líneas de producto del establecimiento. Al mismo tiempo, hemos preparado un plan de analítica avanzada para medir con exactitud el volumen de negocio que genera la publicidad de forma directa y la tienda online en general. Los resultados de esta actuación han sido tangibles desde el primer día: gracias a la publicidad, la tienda ha incrementado su tráfico en cerca de un 15 por ciento y ha contribuido a un incremento de las ventas. En concreto, los anuncios han tenido un retorno en ingresos que multiplica con creces la inversión publicitaria.

Una de las grandes ventajas de Adwords es que está pensada para cualquier tipo de anunciante y nivel de inversión. Ofrece múltiples posibilidades de insertar anuncios, tanto en las redes de búsqueda como en medios online, portales y blogs. Asimismo, te permite controlar al minuto los resultados y realizar modificaciones en las campañas tantas veces como sea necesario. Dado el índice de penetración de Google en el mercado español, es la plataforma más adecuada para comenzar una estrategia publicitaria. No obstante, también es muy adecuada para la promoción de productos y servicios en otros países.
