

■ Neo**Attack**

CASO DE ÉXITO
NEOATTACK

SECTOR: COSMÉTICA

INTRODUCCIÓN:

Cliente Sector Cosmética



Descripción negocio:

Empresa de cosmética fundada en 2012. Especializada en productos naturales y sostenibles, actualmente tiene una facturación anual de **1.8 millones de euros** y se encuentra en plena fase de expansión.

Años de experiencia

Más de 10 años

Hitos importantes

- 2012:** Fundación en Barcelona, lanzamiento de la primera línea de cuidado de la piel.
- 2015:** Apertura de la primera tienda física y lanzamiento de la tienda online.
- 2017:** Expansión a nivel nacional, presencia en más de 13 puntos de venta.
- 2019:** Colaboración con una agencia de marketing digital, incremento del 60% en ventas online.
- 2021:** Superan 1 millón de euros en facturación, entrada a mercados de Portugal y Francia.
- 2023:** Facturación de 1.8 millones de euros, ampliación de la línea de productos y expansión internacional en curso.

INTRODUCCIÓN:

Punto de partida



Impulso Black Friday y Navidad:

Con la temporada del Black Friday y la Navidad cerca, es el momento perfecto para diferenciarte de tu competencia y dar un salto en tus ventas. Nuestro cliente entró a jugar con nosotros con un **objetivo claro, aumentar sus ventas un 10%** durante los próximos 6 meses, aprovechando el impulso de esta época del año.

El cliente tuvo picos de ventas durante las épocas de rebajas o en fechas como San Valentín o el Día de la Madre, pero estos aumentos no se mantenían. Necesitaban **VENDER MÁS**, aprovechar los meses más potentes del año **y mantener las ventas.**

La solución: aumentar su tráfico web y mejorar su funnel de conversión aplicando las mejores estrategias de marketing digital. Las acciones de marketing que usaban antes estaban bien, pero nuestro **sistema CMI** era la pieza del puzzle que les faltaba para que su proyecto despegara de verdad 🚀

INTRODUCCIÓN:

¿Cómo era el cliente cuando llegó a NeoAttack?



Situación de partida

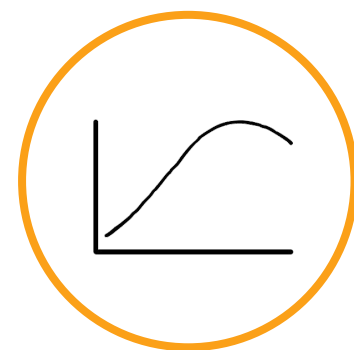
Dolor

Ventas: Estancadas, con dificultades para crecer nacional e internacionalmente.

Visibilidad: Insuficiente en un mercado competitivo.

Conversión: Baja en web (0,9%). Poco engagement en redes (1,3% de interacción)

Identidad de Marca: Inconsistente, sin estrategia de fidelización.



Etapa del ciclo de vida

Situación del negocio

En Expansión

Facturación anual: 1.8 millones de euros

- **Canales de Venta:**
 - Tienda online: 60% de las ventas
 - Tiendas físicas y distribuidores: 40% de las ventas



Presencia online

Situación digital

- **Estado General:** Presencia moderada, sin estrategia cohesiva.
- **Web/SEO:** Sitio funcional con baja conversión y tráfico orgánico limitado.
- **Marketing Digital Anterior:** Campañas básicas en redes sociales y Google Ads, sin segmentación clara ni análisis de resultados.



Relaciones con clientes

Comunidad online

- **Atención al Cliente:** Básica, a través de correo y RRSS; enfoque reactivo.
- **Engagement:** Bajo en RRSS; interacción esporádica.
- **Fidelización:** Sin programa de fidelización o estrategia clara.
- **Reputación:** Buena, pero sin gestión activa de reseñas.

INTRODUCCIÓN:

¿Cuáles eran sus características y objetivos?

OBJETIVOS SMART

Aumentar las **ventas** un **10%** en **6 meses.**

Conseguir un **5% más de tráfico** de la **calificado**

CLAVES DEL PROYECTO

WEB

Ecommerce

SECTOR

Cosmética

TICKET MEDIO USUARIO

30 €

UBICACIÓN

España
Francia
Portugal

HITÓRICO MKT DIGITAL

Comienzo en 2019
poco efectivo

PRODUCTOS

Cuidado de la
Piel, Maquillaje
Eco-Friendly y
Cruelty-Free

INVERSIÓN

20.000 € al mes
a repartir en
distintos canales

RESUMEN DEL PROYECTO:

Duración actual del contrato:

Tiempo que lleva el cliente con nosotros: **15 meses**

Servicios del Sistema CMI:

- SEO
- Contenidos
- Google Ads
- Meta Ads



Inversión Mensual Realizada:

- Google Ads: **10.000€/mes**
- Meta Ads: **10.000€/mes**

ESTRATEGIAS IMPLEMENTADAS:

MEDIO/LARGO PLAZO

SEO

CONTENIDOS

43%

Aumento del tráfico

56

Contenidos nuevos

KPIs

- CTR (clics/impresiones)
- Keywords posicionadas
- Tasa de conversión orgánica

- Área Técnica: SEO On
- Área de Autoridad: SEO Off
- Área de Calidad: Contenidos

- Contenidos transaccionales de home y páginas de servicios
- Contenidos informativos en blog
- Optimización de fichas de productos

CORTO PLAZO

GOOGLE ADS

META ADS

≈ 10.667

Conversiones

≈ 2.466

Conversiones

KPIs

- CTR (clics/impresiones)
- CPA (coste por adquisición)
- CPC (coste por clic)
- ROAS (rentabilidad de la inversión publicitaria)
- Valor de las conversiones
- Tasa de rebote

- Tipos de campañas: Búsqueda y PMAX
- Estrategias de puja: maximizar valor conversión
- Test A/B de copias y creatividades
- Tipos de anuncios: Catálogo y marca
- Audiencias personalizadas, similares, de intereses y retargeting
- Test A/B de copias y creatividades



RESULTADOS SEO:

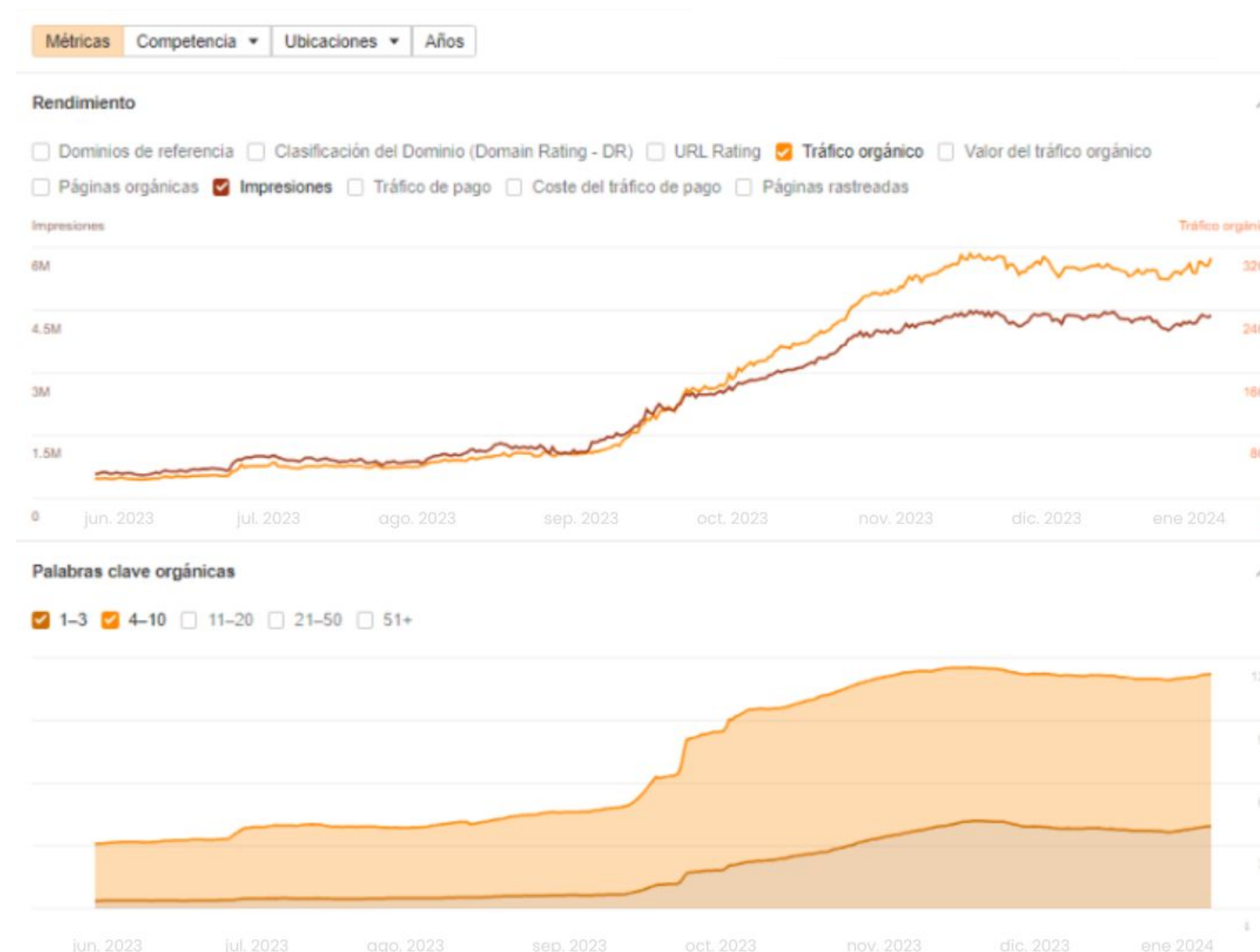
EVOLUCIÓN DEL TRÁFICO ORGÁNICO:

Gráfica evolución del tráfico mensual:

Durante el último año, hemos experimentado un **aumento notable en el posicionamiento de palabras clave**, destacando un incremento significativo en el último semestre.

Este desarrollo ha generado un **aumento de la visibilidad online y el tráfico orgánico**.

Este progreso responde a las optimización realizadas y nos impulsa a continuar mejorando nuestra estrategia para un impacto aún mayor en el futuro.



EVOLUCIÓN DEL TRÁFICO ORGÁNICO:

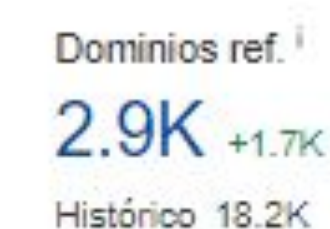
Comparativa gráfico y DR Junio 2023 vs Enero 2024:

Resultados conseguidos:

- **DR:** + 4
- **UR:** + 2
- **Enlaces:** +41.600
- **Dominios:** + 1500

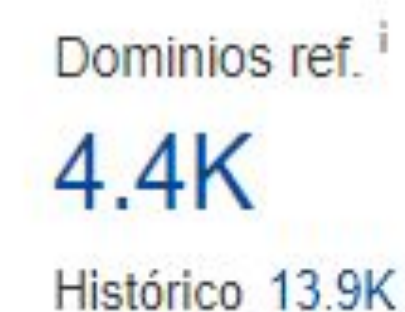
JUNIO 2023

Perfil de backlinks



ENERO 2024

Perfil de backlinks



EVOLUCIÓN DEL TRÁFICO ORGÁNICO:

Palabras clave posicionadas:

Situación JUNIO 2023:

- Seguimiento de posiciones KW Objetivo
- 6.125 KW en primera página
- 1.203 KW en el Top 3

Situación ENERO 2024:

- Seguimiento de posiciones KW Objetivo
- 12.294 KW en primera página
- 4.098 KW en el Top 3

2024	junio 2023	enero 2024
Keyword	Posición	Posición
cosmetica facial natural	4	1
cosmetica ecologica	6	2
rimmel ecofriendly	7	2
crema de sol facial	12	1
perfilador de labios	28	4
cremas naturales	8	2
mascarilla capilar nutritiva	16	4
cosmetica vegana	23	3
maquillaje sin toxicos	19	2
desmaquillante bifásico	34	5

EVOLUCIÓN DEL TRÁFICO ORGÁNICO:

Velocidad de carga:

JUNIO 2023



ENERO 2024





RESULTADOS CONTENIDOS:

REDACCIÓN DE CONTENIDOS:

Tráfico generado con los contenidos:

36

Nº artículos/ posts publicados

16

Categorías

24

Fichas de productos





RESULTADOS GOOGLE ADS:



RESULTADOS DE GOOGLE ADS:

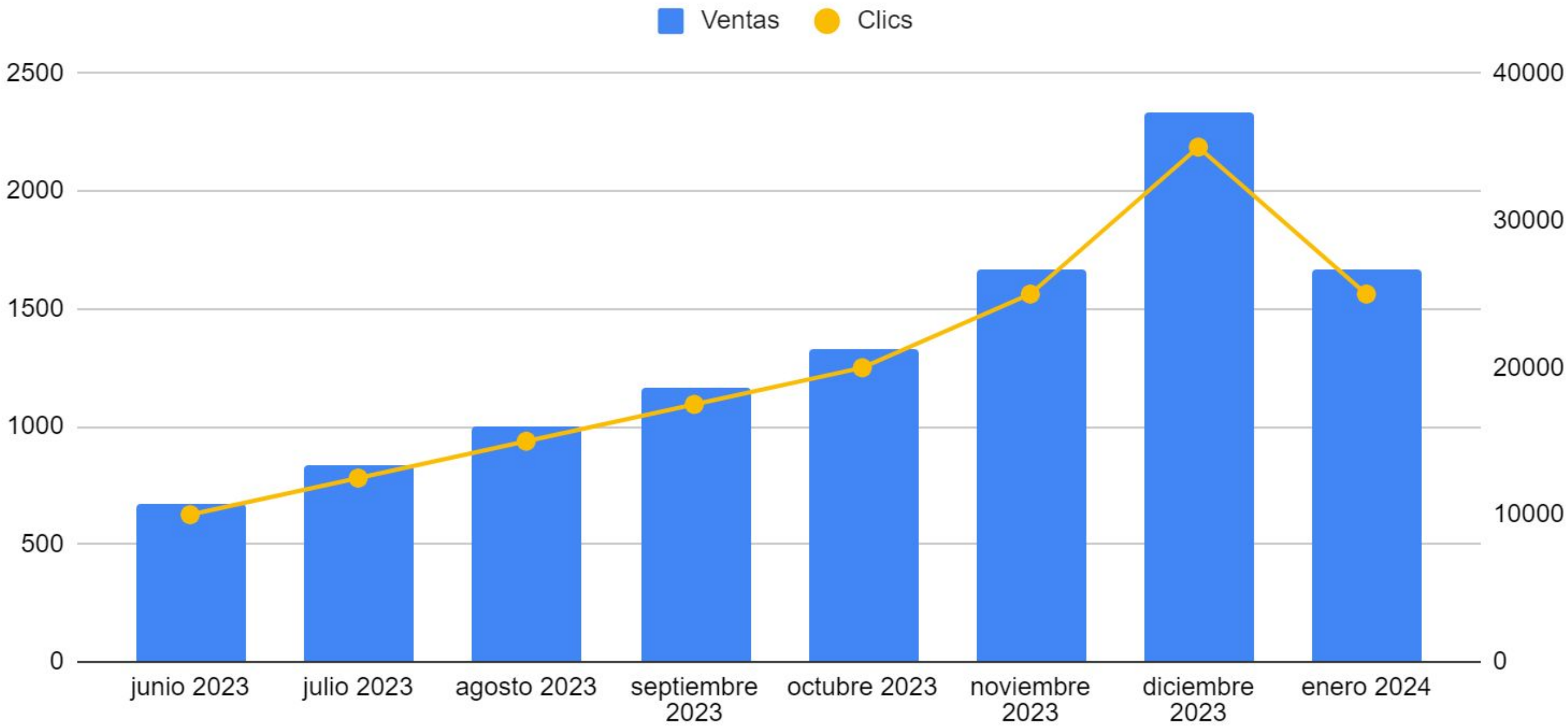
Inversión, conversiones y ROI:

Inversión publicitaria

10K Mensual	333€ Diario
TOTAL:	

Conversiones

Conversiones/Compras	≈ 10.667
Impresiones	≈ 1.600.000
Clics	≈ 160.000





RESULTADOS META ADS:

RESULTADOS DE META ADS:

Inversión, conversiones y ROI:

Inversión publicitaria

10K

Mensual

333€

Diario

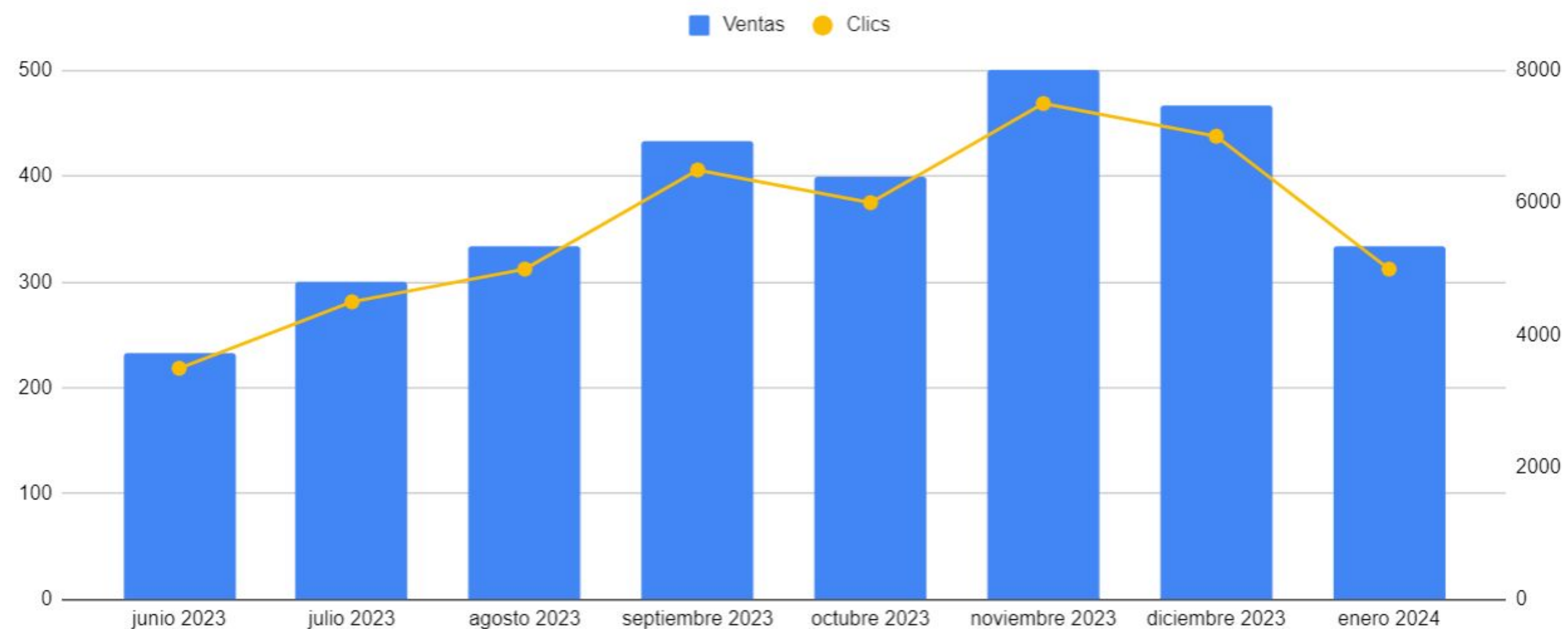
TOTAL:

Conversiones

Conversiones/Compras ≈ 2466

Impresiones ≈ 450.000

Cics ≈ 44.985





OTROS RESULTADOS

RESULTADOS GENERALES – CANALES DIGITALES:

Resumen de los KPIs principales: tráfico total, leads generados, ingresos:

≈ 420k

Tráfico mensual orgánico

≈ 22.833

Compras generadas

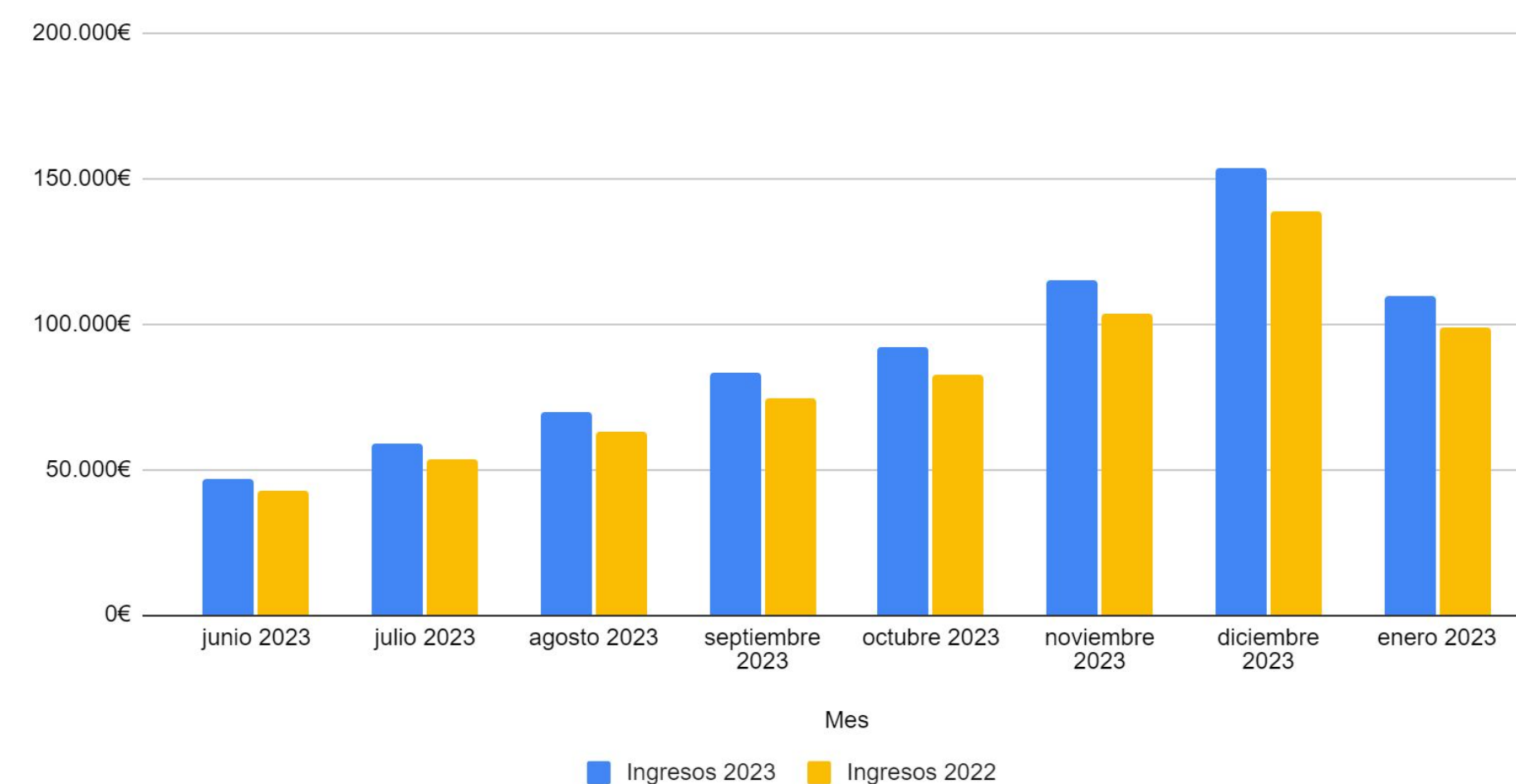
≈ 730.000 €

Ingresos

Gráfica evolución del tráfico

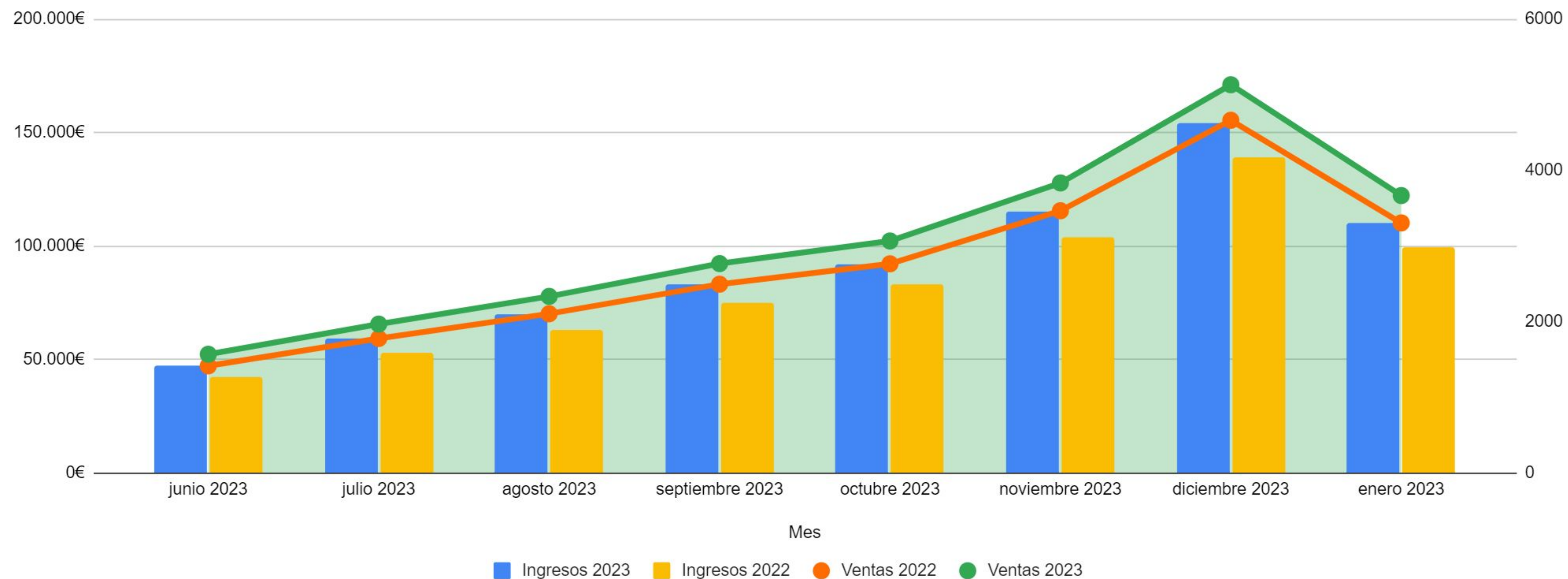


Gráfica de ingresos generados

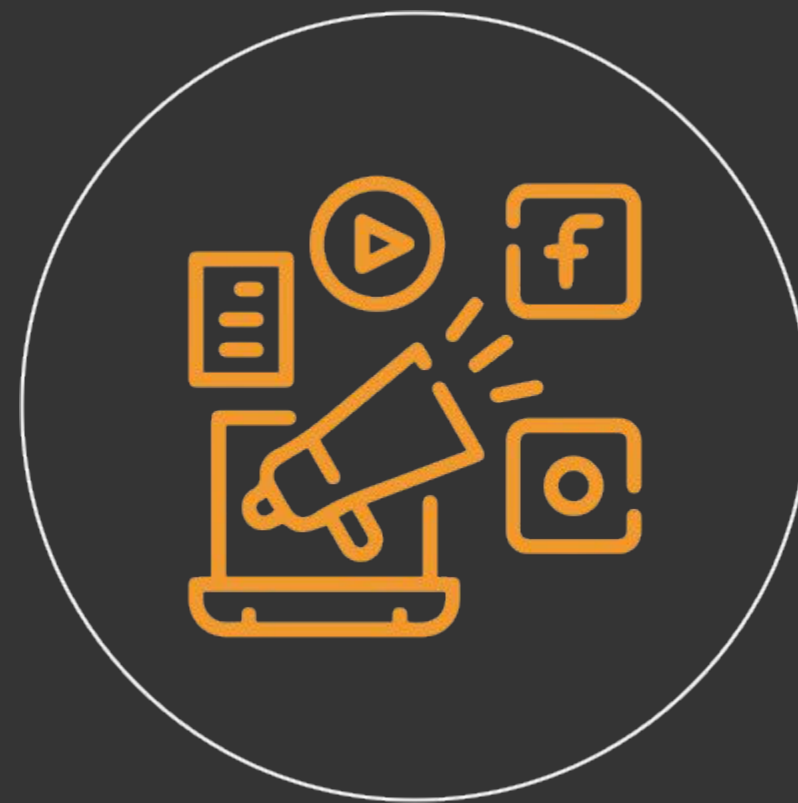


EVOLUCIÓN MENSUAL – CANALES DIGITALES:

Comparativa de ingresos recibidos mes a mes a través de marketing digital:



HITO: Conseguimos **aumentar los ingresos** recibidos en el periodo de 6 meses casi un **9,90% con respecto al año anterior** a través de canales digitales.



TESTIMONIOS Y PRÓXIMOS PASOS

▣ NeoAttack

RESULTADOS GENERALES:

Testimonio del cliente:

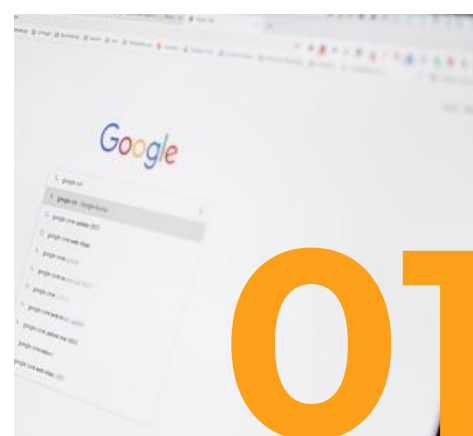


“Trabajar con NeoAttack ha sido un auténtico punto de inflexión para nuestra empresa. Gracias a su equipo, que pudo entender nuestra visión y traducirla en una estrategia digital efectiva y personalizada, han logrado superar todas nuestras expectativas.”

CONCLUSIONES:

Logros más significativos y retos superados:

Posicionamiento en mercados competitivos



Mejora de la **tasa de conversión** por las mejoras de usabilidad de la web y segmentación de campañas



Mejora en posicionamiento SEO

Presencia en Redes Sociales con impacto

Comunidad online

Próximos pasos:

Servicio	Táctica	Implementado	Temporalidad	Prioridad
1 SEO	Optimización SEO y contenido de calidad	En proceso	6 meses	Alta
2 CONTENIDOS	Consolidar liderazgo con KWs más competitivas	En proceso	6 meses	Alta
3 GOOGLE ADS	Aumento inversión y más pruebas A/B	En proceso	6 meses	Media
4 META ADS	Reducción del CPA y optimización de campañas	Pendiente	6 meses	Baja

Y tú, ¿Quieres ser nuestro próximo caso de éxito?

 **NeoAttack**

www.neoattack.com | info@neoattack.com | 910 61 20 29