Caso de Estudio BullMetrix



RESULTADOS OBTENIDOS

Septiembre - Octubre 2022

Relación con el cliente

Kavak es una startup latinoamericana, dedicada a la compra y venta de autos usados. Bullmetrix mantuvo una estrecha relación comercial desde marzo de 2022 hasta diciembre de 2023, brindando servicios de Paid Media, SEO y Creative Ads.

A/B Test para mejorar la calidad de los leads

- El equipo de Paid Media de Bullmetrix, sugirió **incluir los requisitos para la venta** de autos en los creativos.
- El objetivo fue conseguir **leads de mayor calidad**, con la hipótesis de que ingresaran al sitio ya contarían con
- la hipótesis de que ingresaran al sitio ya contarían con la información.
- El test se llevó a cabo en Meta, usando como comparativa los creativos que estaban ongoing hasta el momento.

+116%

Incremento en registros de venta

+223%

Aumento en conversion rate

-77%

Disminución en CPA







Mora Carbajal Digital Consultant - BullMetrix

"Con el equipo dedicado a Kavak buscamos constantemente maneras de mejorar la calidad de los leads, para cumplir con las expectativas del cliente. Este test nos permitió segmentar mejor a los usuarios que cumplían con los requisitos de Kavak"