

# Caso de Estudio BullMetrix



## RESULTADOS OBTENIDOS Enero - Diciembre 2023

### Relación con el cliente

Sodimac es una empresa de origen chileno dedicada a la construcción y mejoramiento del hogar. En Argentina cuenta con seis sucursales ubicadas en Buenos Aires y una en la ciudad de Córdoba. El principal objetivo de BullMetrix es potenciar la venta en su tienda Online, acompañando la venta total.

### Estrategia de paid enfocada en:

**Optimización del presupuesto** disponible.  
Dando mayor foco a lower funnel.

**Análisis mensuales** que ayudaron a detectar oportunidades.

Ser asertivos con la propuesta comercial considerando la **estacionalidad y comportamiento del consumidor.**

-38%

Disminución del CPA.

+86%

Incremento en la tasa de conversión.

+159%

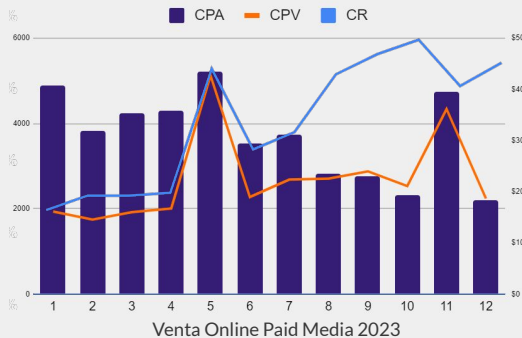
Incremento de órdenes provenientes de paid media

Versus Dic. 2022

### Desafío:

El principal desafío fue detectar oportunidades de venta y crecimiento pese al contexto económico que enfrentaba Argentina. Nos ayudó mucho el contacto con el cliente, quien nos compartió sus necesidades y en conjunto diseñamos un plan para cumplir con los objetivos del negocio.

+39%  
Visitas



### Miguel Ángel López Digital Consultant

El resultado se debe gracias a todo el equipo que viene llevando la cuenta hace más de tres años. **Trabajamos en equipo con Sodimac, nos esforzamos por entender su negocio, sus objetivos comerciales y atender sus principales necesidades.**