IMPULSA GROW
GROWTH • MEDIA • AI

TELECOMUNICACIONES / AFILIACIÓN

Telecomunicaciones

Una nueva marca. Miles de registros.

+7.500

registros durante los siete primeros meses

CASO DE ÉXITO / IMPULSA ORBIT

EDICIÓN IMPULSA GROW · NOVIEMBRE 2026

EL IMPACTO, EN DATOS

Resultados destacados

+7.500
registros durante los siete primeros meses

>3.500/mes
capacidad estimada del canal de afiliación

Las cifras y las descripciones de las empresas corresponden al período histórico del estudio. Las proyecciones se identifican como estimaciones. Las referencias al equipo describen la ejecución de ese proyecto.

01 / Introducción

Una compañía de nueva creación del sector de las telecomunicaciones recurre a una agencia de medios para potenciar su marca en el mercado nacional y posicionarse con su producto recomendador.

El equipo comenzó a trabajar en una potente estrategia de afiliación para conseguir los objetivos marcados por el cliente y así poder crear la base de datos deseada.

02 / Sobre la empresa

El cliente es una plataforma digital cuya misión es ayudar a los usuarios a encontrar de forma rápida, fácil y transparente los productos y servicios de telecomunicaciones más convenientes según sus necesidades. Su objetivo es convertirse en una comunidad en la que poder compartir opiniones relevantes, experiencias y recomendaciones para ayudar a otros usuarios.

03 / Situación actual

La empresa, de nueva creación en 2017, confía en una agencia de medios en el segundo trimestre de ese año.

Al ser una compañía de nueva creación, se interesa en obtener resultados y sobre todo en establecer una prospección de volumen de negocio para el futuro.

04 / Objetivos y retos

El objetivo de este cliente era generar un volumen interesante de leads partiendo de una base de datos completamente nueva.

Además de los registros, se quería establecer una relación de confianza con los nuevos usuarios, así como también dotar de tráfico a la página web.

05 / Estrategia y optimización

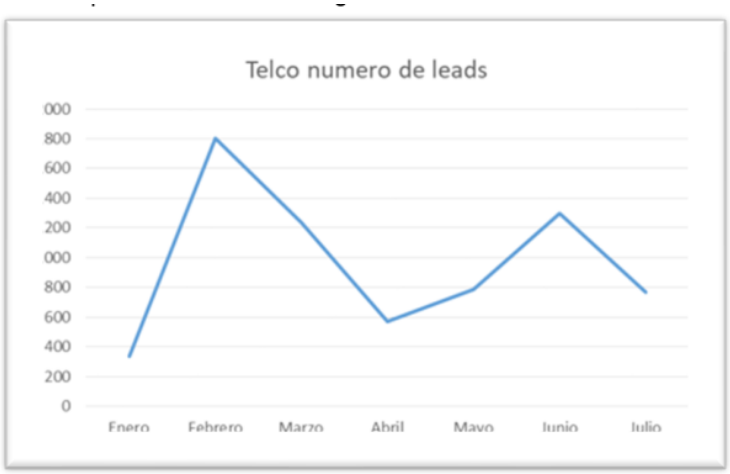
La estrategia de marketing digital para este cliente pasaba por la creación de una estrategia de lanzamiento de diferentes acciones de email marketing y display premium en sitios relevantes y lo más afines posible con el sector de la telefonía, televisión y telecomunicaciones.

Gracias al desarrollo y optimización de el método utilizado Optimus se pudo, de manera continua, pulir las diferentes bases de datos con las que trabajamos para conseguir el mayor volumen de usuarios afines al menor coste.

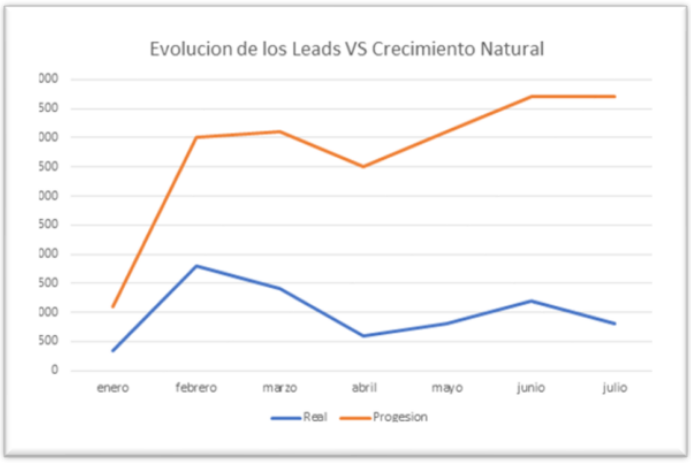
06 / Resultados

Aumento de leads: En los siete primeros meses se logra aumentar la nueva base de datos en +7500 registros.

Prospección de campañas: Una vez lanzada y optimizada la campaña, se llega a la conclusión de que la capacidad del canal de afiliación supera con creces los 3.500 registros al mes.



Volumen de leads durante los primeros meses.



Evolución de los leads y de la conversión al registro.

07 / Conclusiones

- Software propio de segunda generación: Gracias al método utilizado y el software utilizado se pudo, de manera continua, pulir las diferentes bases de datos
- Se cumplieron los objetivos de cliente: A medio y largo plazo, se cualificaron las campañas reduciendo el coste por conversión y aumentando el volumen.
- Gran proyección de futuro: La campaña demostró que, para este producto y sector, existe una prospección de crecimiento óptima. La capacidad del canal de afiliación superaría los 3.500 registros al mes.

IMPULSA GROW

GROWTH • MEDIA • AI

TU SIGUIENTE PASO

Hagamos crecer tu próxima historia.

Cada negocio tiene un punto de partida distinto. Hablemos de tus objetivos y del papel que pueden tener los medios, los datos y la tecnología para alcanzarlos.

CONTACTO

hola@impulsagrow.com

WEB

impulsagrow.com

UBICACIÓN

Barcelona, España