

Caso de éxito



Toolkit de aprendizaje

Rimac Seguros incrementa en 612% las ventas en su producto de Seguros Salud y el ROAS en 869% a través de Performance Max

El reto

El equipo de publicidad digital de Neo Consulting para Rimac Seguros buscó aumentar la emisión de pólizas de seguro de salud a través de una mezcla de formatos publicitarios enfocados en la conversión. Para tomar decisiones estratégicas basadas en datos, evaluaron diversas soluciones ofrecidas por varios proveedores y optaron por trabajar con Google y el formato Performance Max. Esta decisión les permitió implementar diversas acciones para mejorar el ROAS y las ventas.



El Proceso



Análisis técnico para aumentar la eficacia de las campañas

Se analizaron los informes de Insights para identificar los términos de búsqueda que generaban un mayor volumen de conversiones. Además, se agregaron señales de audiencia en los recursos implementados en el formato.



Análisis de la calidad de leads y comunicación directa con el equipo Rimac

Se identificó la estrategia de contenidos de la categoría reforzando y optimizando los formatos y Call To Actions, incrementando así el Clickthrough rate.



Automatización en tiempo real del volumen y calidad de leads por campaña

Se utilizó un dashboard en Looker Studio para Seguros de Salud, lo que permitió identificar alertas sobre leads poco efectivos dentro de Performance Max, evaluando los casos de estos registros con telemarketing.



Exclusión del inventario

Se eliminó el inventario de todas las categorías de aplicaciones, afinando así la presencia de este formato dentro de la red de display.

Los resultados

Durante los meses de enero y febrero de 2023, se logró generar un incremento porcentual de +612% en las ventas de pólizas de salud respecto a los dos últimos meses del 2022. El resultado se alcanzó gracias a la optimización de las campañas publicitarias utilizando el formato Performance Max.

Esto contribuyó a mejorar el ROAS en +869% y mejorar la efectividad de leads en +376% durante el mismo periodo.

↑ **612%**

Aumento de ventas

↑ **869%**

Incremento en el roas

Periodo de evaluación referencial: Ene-Feb 2023 vs Nov-Dic 2022

Logremos juntos un caso de éxito

Nuestros consultores te ayudarán a llevar a tu organización al siguiente nivel.

Contáctanos

