

Desbloqueando el éxito con Media Buying, **el secreto detrás del alto ratio de conversión de Cooltra**



Una visión general

En el dinámico mundo de la movilidad sostenible, Cooltra destaca no solo por el crecimiento de su flota y la expansión de sus servicios a nuevas ciudades, sino también por su enfoque innovador y efectivo en la captación de usuarios, hay un claro esfuerzo por establecer relaciones auténticas con sus usuarios y potenciar el fortalecimiento constante de su producto, a través de la diversificación de sus áreas de negocio, con especial énfasis en Cooltra Sharing, el servicio líder de motosharing en Europa, ya disponible en 9 de las principales ciudades (Barcelona, Madrid, Valencia, Sevilla, Roma, Milán, Turín, Lisboa y París) y, también, el de bicicletas compartidas, que llegó a Barcelona en el año 2020. ¿Pero qué hay detrás de estas cifras en un sector tan competitivo?

El reto

Cooltra llegó a Tappx con el desafío de aumentar su base de usuarios y mejorar la tasa de conversión a registros completos para atraer a más clientes. Después de una revisión exhaustiva, nuestro equipo identificó las áreas de optimización que requerían planificación y priorización.

La solución

Optimizamos la estructura de la campaña para mejorar su rendimiento, con el objetivo de incrementar el número de nuevos usuarios. Teniendo en cuenta las diversas audiencias en cada ciudad, realizamos una segmentación para ampliar el alcance y llegar a la mayor cantidad posible de usuarios con un alto potencial de uso del servicio.

Uno de nuestros objetivos clave fue ampliar el alcance más allá de la segmentación tradicional y aprovechar audiencias relacionadas con el servicio. Implementamos una estrategia de adquisición de medios diferenciada, que integraba canales programáticos, nativos y sociales, incluyendo modelos de compra de CPM + CPI, lo que nos permitió ofertar por los mejores espacios para generar descargas de alta calidad.

cooltra 

Los resultados

La contribución de Tappx ha sido fundamental para el éxito de Cooltra, logrando un aumento del uso del servicio y una mejora del 35% en la tasa de conversión a registros en el último año. Destacamos mejoras significativas en el volumen de descargas mensuales y la adquisición de nuevos usuarios, especialmente en mercados clave como España, Francia e Italia, lo que se tradujo en un incremento general del volumen de ingresos de 300.000 euros.

+27%
Tasa conversión

+4K
Nuevos usuarios

15K
Instalaciones conseguidas

+39%
Ingresos vs año anterior

"Nuestra colaboración con Tappx afianza nuestro compromiso continuo por ofrecer soluciones innovadoras y eficientes de captación de nuevos usuarios."

Clariss Arrieta - Digital Marketing Specialist

