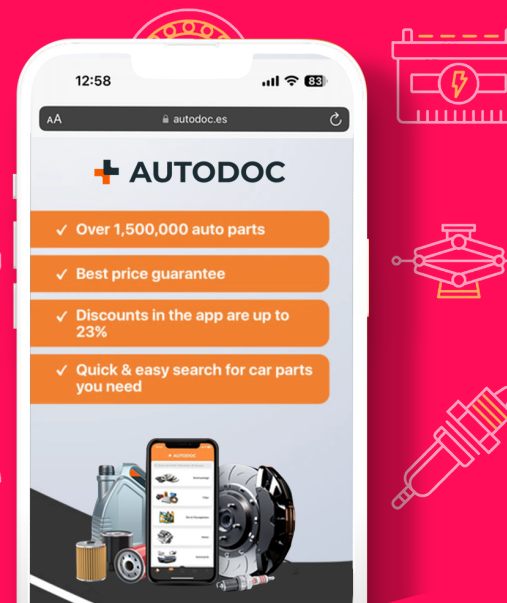


# Impulsando el éxito: Autodoc SE acelera su crecimiento con Tappx



## Una visión general

En el paisaje ferozmente competitivo de la industria automotriz de Europa, Autodoc SE destaca como un destino líder en línea para piezas y accesorios de automóviles. Ofreciendo una gama completa de productos, desde accesorios para automóviles hasta piezas de repuesto para camiones y motocicletas, Autodoc opera numerosas tiendas en línea específicas para cada país, atendiendo a clientes en 27 países. Con una fuerza laboral de 5000 empleados y una facturación neta que alcanzó los 1,3 mil millones de euros en 2023, Autodoc ha consolidado su posición como una de las mayores tiendas en línea de Europa para piezas de vehículos. El compromiso de la empresa con la diversificación de sus áreas comerciales y proporcionar una experiencia de compra sin problemas, todo a solo un clic de distancia, es central para su éxito. Pero ¿qué impulsa realmente el éxito de Autodoc en el ferozmente competitivo panorama minorista en línea de componentes automotrices?

## El reto

Autodoc se embarcó en una asociación con Tappx con el objetivo de ampliar sus volúmenes de adquisición de usuarios y aumentar el número de nuevos usuarios que realizan su primera compra. Al inicio de esta asociación, se encontraron varios desafíos. Sin embargo, a través de una evaluación meticulosa, el equipo de Tappx identificó áreas clave para la optimización, invirtiendo innumerables horas estudiando millones de impresiones para perfeccionar las estrategias de segmentación e identificar a la audiencia ideal con las tasas de conversión más altas en ubicaciones geográficas óptimas. Aprovechando su experiencia y adoptando un enfoque colaborativo, Tappx trabajó estrechamente con Autodoc para desarrollar activos creativos a medida y obtener resultados tangibles.

## La solución

En respuesta a los desafíos de Autodoc, se implementó una estrategia integral para optimizar el rendimiento de la campaña y aumentar la adquisición de nuevos usuarios. Reconociendo las diversas demografías en diferentes países, las audiencias se segmentaron estratégicamente para maximizar el alcance y aprovechar los segmentos de clientes de alto potencial. Se adoptó un enfoque integrado de adquisición de medios, que abarcaba canales programáticos, nativos y sociales. Además, se realizó una transición del modelo de Costo Por Instalación (CPI) a un modelo de compra por rendimiento de Costo Por Acción (CPA), garantizando que las instalaciones de aplicaciones estuvieran garantizadas y permitiendo una oferta efectiva por los espacios publicitarios principales. Al aprovechar este enfoque, el objetivo no era solo atraer a más usuarios, sino también asegurarse de que tuvieran más probabilidades de convertirse en clientes realizando sus primeras compras en la plataforma de Autodoc.

## AUTODOC

### Los resultados

La asociación entre Autodoc y Tappx ha demostrado ser excepcionalmente gratificante, particularmente evidenciada por el notable desempeño en el primer trimestre de 2024. Se ha presenciado un notable aumento, con algunos de los indicadores experimentando un aumento del 100%. Significativamente, ha habido ganancias sustanciales en la adquisición de usuarios, especialmente en mercados clave como Francia, Alemania y los países nórdicos, lo que ha llevado a un notable aumento en el Ingreso Promedio Por Usuario (ARPU). Estos hitos subrayan la exitosa sinergia entre Tappx y Autodoc, allanando el camino para un éxito y crecimiento continuos en el futuro.

**+114%**

Tasa de Conversión

**+61%**

Número de Compras

**+100%**

Ratio de Compra

**+79%**

ARPU

## AUTODOC




"Tappx es nuestro respetado socio, ayudando a la aplicación de AutoDoc a adquirir decenas de miles de nuevos usuarios cada año. Este es un equipo de profesionales de alto nivel, los gerentes de cuenta son receptivos y están profundamente involucrados en su trabajo. Gracias a Tappx, logramos obtener nuevos usuarios de todas las fuentes principales conocidas por su calidad, como Kayzen, Smadex, Unity, varias redes sociales, OEM y muchas otras. Hemos estado cooperando durante varios años y nuestros planes son fortalecer la alianza y aumentar los volúmenes."



**Anastasiia Reshetniak**

Gerente de Tráfico Móvil en AutoDoc

### Resultados Q1-2023 vs Q1-2024

	Jan-Apr 2023	Jan-Apr 2024	% de Crecimiento
Tasa de Conversión	21%	45%	114% 
Número de Compras	595	962	61% 
Ratio de Compra	9%	18%	100% 
ARPU	\$11.3	\$20.3	79% 