

Resultados 2020 - Captación de Propietarios

Versión 0.1

captación propietarios

23.713.004
Impresiones

CPI = 0,007€

365.190
Clics

CPC = 0,47€

12.720
Leads

CPL = 13,59€

353
Captación

CPA = 489,79€

Los resultados del 2020

ooptimo.
TROVIMAP

- Resultados de una muestra de clientes del sector Real Estate en España, durante el año 2020 con una inversión total de:

172.897,20€

- En esta inversión está incluida la inversión en publicidad (Google Ads, Facebook Ads,..) y los honorarios mensuales de OOPTIMO Consulting.

- Lo canales contemplados en la analítica son:
 - Google Ads
 - Social Ads
 - Email Marketing
 - Trafico Directo

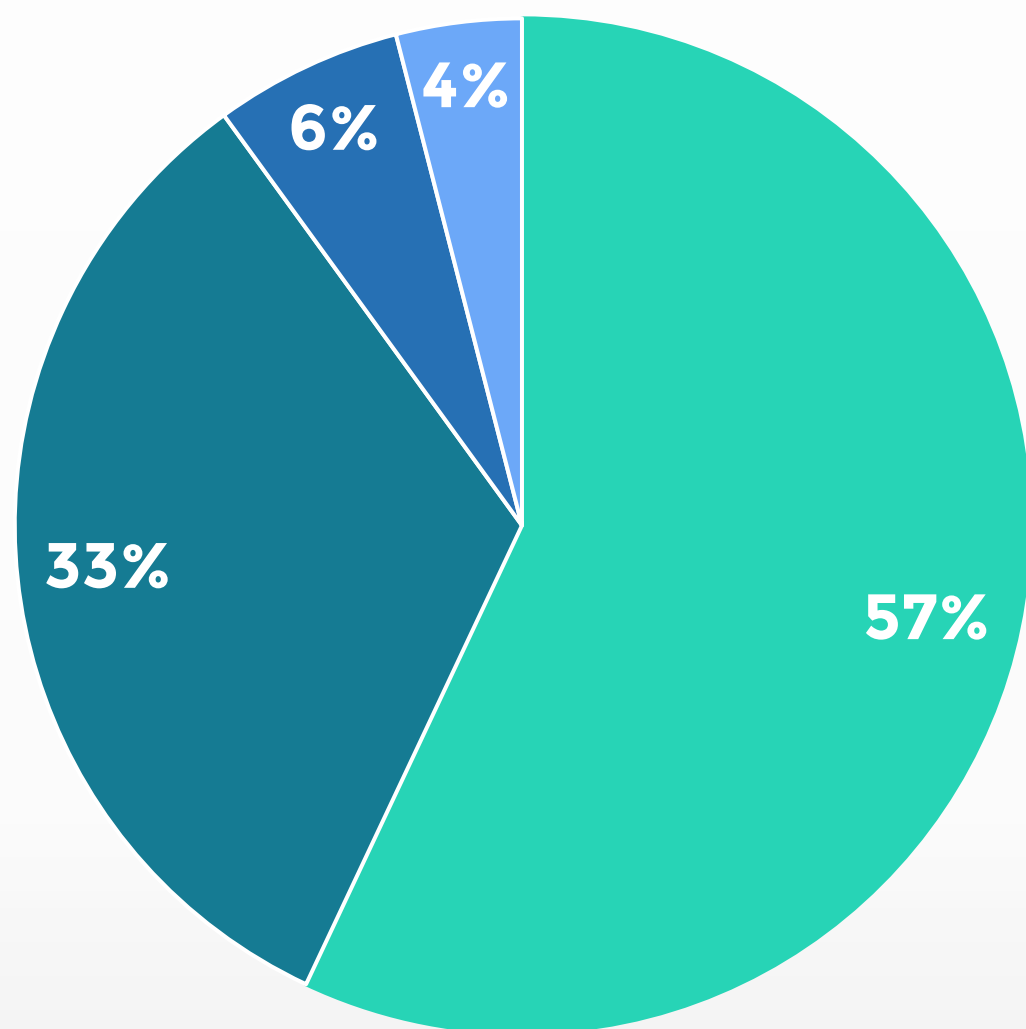
evolución del coste por mandato de venta

La evolución del Coste Por Mandato de Venta (CPA) desde el inicio del proyecto:

- Hasta la fecha, las métricas nos muestran que a mayor tiempo con las campañas activas y optimizadas mejor es el resultado.
- En el cuarto mes, es donde se produce la estabilización del CPA (Coste Por Mandato de Venta).

4 meses

captación de leads por canal



■ Google Ads ■ Social Ads ■ Tráfico Directo ■ Email Marketing

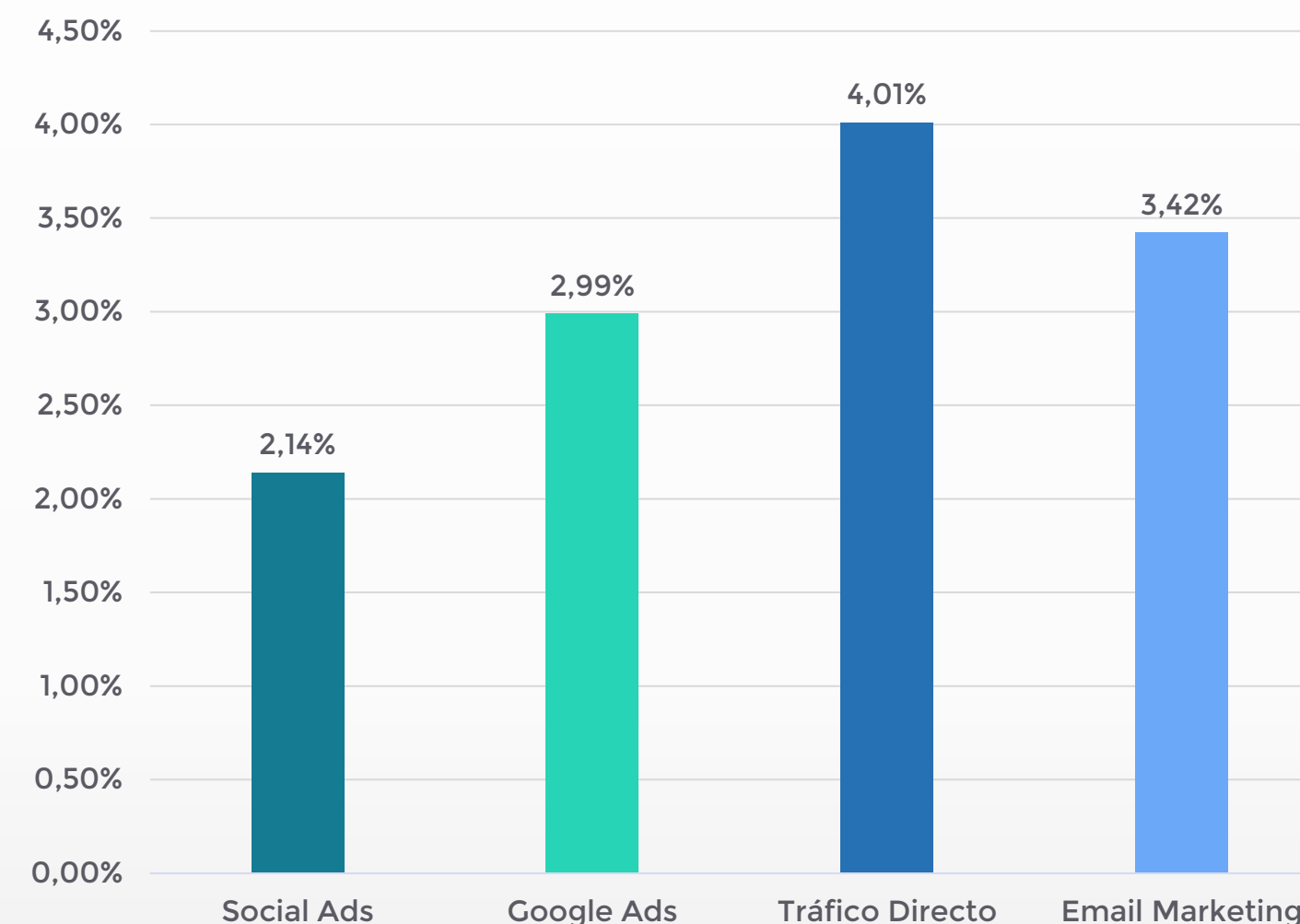
Los diferentes canales de captación de leads:

- El 57% de los leads captados son gracias a la publicidad en Google Ads.
- El 33% de los leads captados son gracias a la publicidad en Social Ads (Facebook Ads e Instagram Ads).
- El 6% de los leads captados son gracias al tráfico directo.
- El 4% de los leads captados son gracias al email marketing.

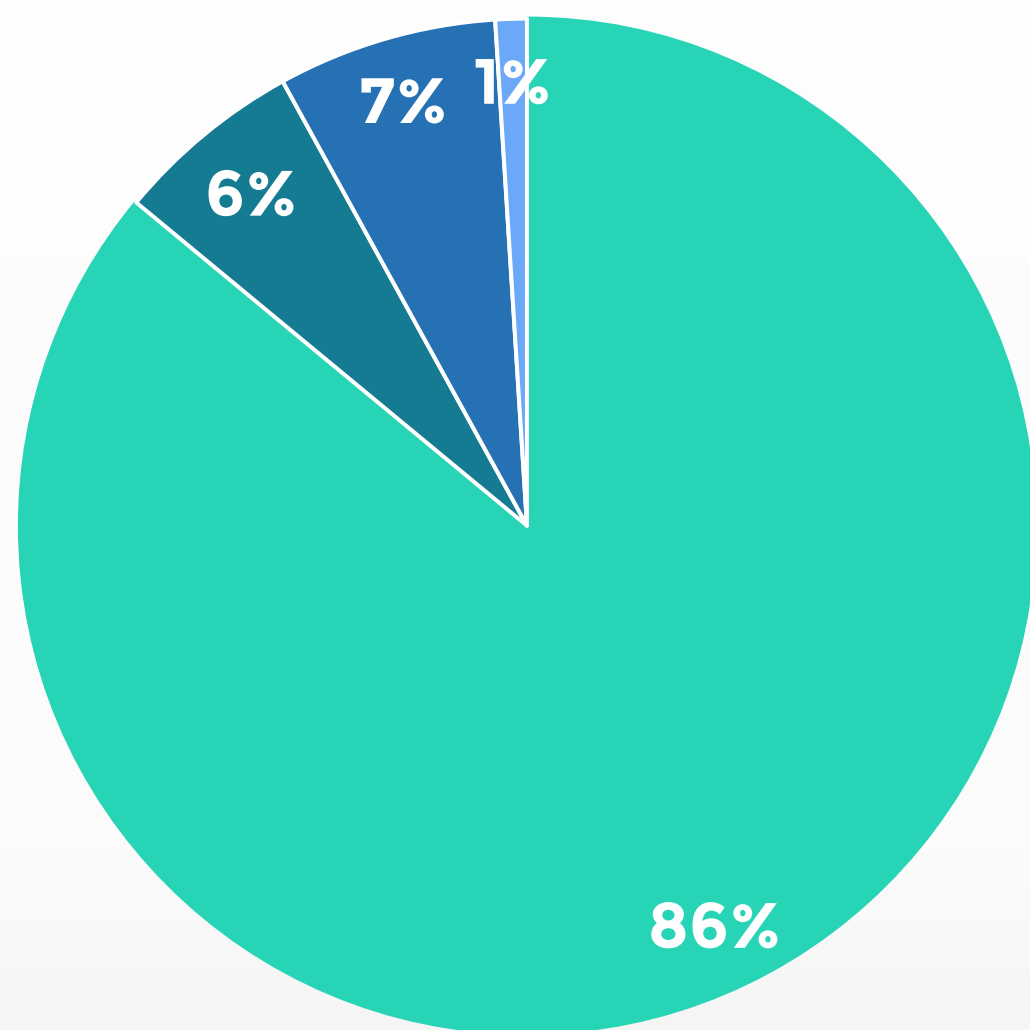
conversión de lead a mandato por canal

Conversión según canal:

- Una de las métricas más importantes de esta analítica es conocer el esfuerzo que debemos dedicar para convertir los leads en mandatos de venta.
- Podemos ver que el tráfico directo y de email marketing son los canales con una mayor conversión, sin embargo son los canales más complejos para captar tráfico.
- Por otra parte, tenemos Google Ads con un 2,99% y Social Ads con un 2,14%, que son los canales principales a trabajar, ya que son los que nos proporcionan el 90% de los leads, además de ser canales escalables.



días transcurridos entre el primer clic y la captación del lead



■ 0 Días ■ Entre 4 y 10 Días ■ Entre 11 y 30 días ■ Más de 30 días

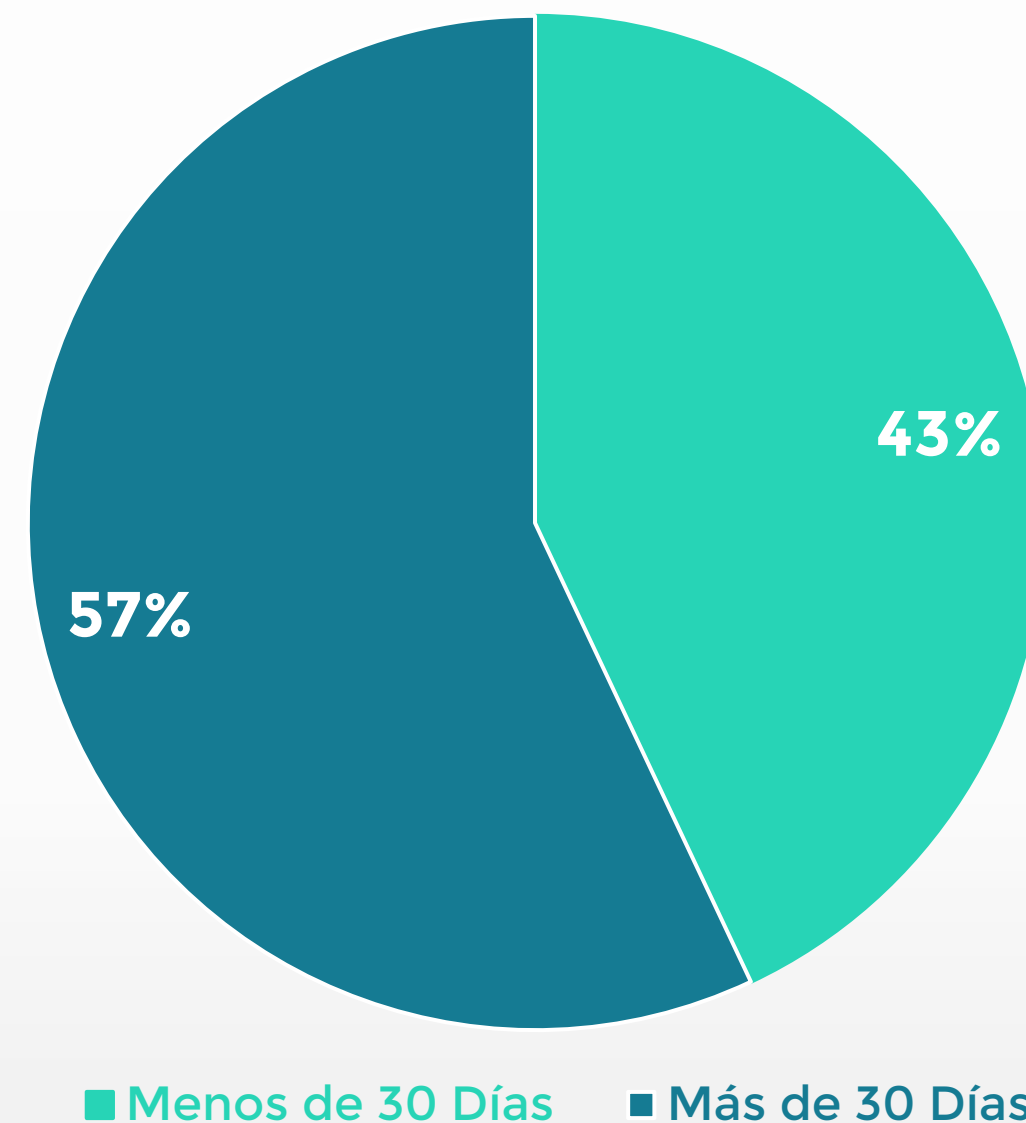
Lapso de tiempo en dejar el lead:

- El 86% de los usuarios dejan el lead la primera vez que acceden a la página web.
- El 6% de los usuarios dejan el lead al cabo de entre 4 y 10 días desde que visitaron la página web por primera vez.
- El 7% de los usuarios dejan el lead al cabo de entre 11 y 30 días desde que visitaron la página web por primera vez.
- Solo el 1% de los usuarios dejan el lead al cabo de más de 30 días desde que visitaron la página web por primera vez.

días transcurridos entre el lead y el mandato

Lapso de tiempo en captar el mandato de venta:

- El 43% de los mandatos de venta fueron captados en los 30 primeros días después de haber recibido el lead.
- El 57% de los mandatos de venta fueron captados pasados los 30 días después de haber recibido el lead.



ROI de marketing digital para la captación de mandatos de venta

316%

Resultado del ROI de marketing digital:

- Inversión: 172.897,20 € *
- Captaciones de mandatos de venta: 353
- Ventas: 120 **
- Honorarios inmobiliaria: 720.000 € ***
- Beneficio: 547.102,80 €
- ROI: 316 %

**La inversión solo contempla los costes en marketing y publicidad.*

***El cálculo ha sido realizado con las viviendas vendidas a fecha Febrero 2021.*

****Se ha estimado los honorarios por la venta en 6.000€.*

la tecnología TROVIMAP líder en valoraciones online

El software de valoración online TROVIMAP:

- Para la captación del LEAD del propietario, se utiliza el software de valoración TROVIMAP, para que el propietario pueda conocer gratuitamente y online el valor aproximado de su vivienda.
- El software actúa como un elemento persuasorio para que el propietario nos facilite sus datos de contacto.
- Además, el propietario nos indica la ubicación de su vivienda y en cuanto tiempo quiere vender su inmueble:
 - Ahora
 - En 1-6 meses
 - En 6-12 meses





Si estás interesado en conocer como podemos
implementar este **servicio de marketing digital**
en tu negocio, contáctanos.



930 089 089



info@ooptimo.com

Resultados 2020 - Captación de Propietarios

Versión 0.1