

El condimento adecuado para sus clientes después de pasar por caja

userwerk | 12 julio 2022

Desde 1924, la tradicional empresa GEFRO ofrece a los consumidores preocupados por la nutrición productos predominantemente vegetales y, por tanto, especialmente fáciles de digerir.

De acuerdo con la filosofía de la empresa, el negocio familiar es sinónimo de sopas, salsas y condimentos de alta calidad de la región de Allgäu. Además de las variedades clásicas, GEFRO también ofrece muchos de sus productos en calidad ecológica o con una receta siempre optimizada para el metabolismo y sin azúcar doméstico.

Vegetarianos, veganos, sin gluten y sin lactosa: esa es la diversidad de productos de GEFRO.

GEFRO trabaja como comercial de productos en userwerk GmbH. Los comercializadores de productos ofrecen muestras de productos, descuentos en pedidos a tiendas o servicios exclusivos, que a su vez se distribuyen al grupo objetivo deseado a través de las tiendas participantes. La campaña de GEFRO consistió en un paquete de prueba gratuito con 7 sopas, salsas y condimentos originales para nuevos clientes.

Con esta campaña, GEFRO consigue ganar varios miles de clientes potenciales cada mes a través de la oferta de marketing de caja de userwerk. Con una elevada tasa de conversión (view-to-lead) de hasta el 40% y una tasa de clics superior al 1,8%, la campaña de GEFRO es un ejemplo perfecto de lo fácil que puede ser llegar a nuevos clientes potenciales con el marketing de caja.

En breve

+ 1.000

Leads al mes

1,8 %

Tasa de clics

40 %

View-to-Lead-Rate

0,75 %

Click-Through-Rate

«userwerk GmbH es un socio fiable desde hace muchos años en el ámbito del marketing de cajas. De este modo, nos ayudan a captar nuevos clientes. Gracias a la generación de contactos, ya hemos podido captar muchos clientes nuevos para nuestros productos en Alemania. Estamos impacientes por ver qué nos depara el futuro y esperamos seguir cooperando.»

Isabell Wagner
Director de Comercio Electrónico
de GEFRO