



Desde Mar del Plata, los skates de Drifters ruedan a toda velocidad junto a Google



80%

de las ventas de su sitio de e-commerce proviene de Google AdWords



2x

en la ganancia que obtienen por cada peso que invierten en Google AdWords en solo 14 días

Acerca de Drifters

Drifters es un negocio marplatense que vende productos para entusiastas del skateboarding. Cuenta con tres locales a la calle y un sitio de e-commerce. Conócelo en www.drifters.com.ar.

Objetivo

Llegar a potenciales clientes de todo el país para aumentar sus ventas y mejorar el rendimiento de su inversión en publicidad online.

Soluciones de Google

Campañas de búsqueda en Google AdWords para aumentar el número de ventas de su tienda online en toda la Argentina.

Campañas de Google Shopping para mostrar sus productos con imágenes y precios directamente en los resultados de búsqueda cuando sus potenciales clientes tienen intención de comprar.

Resultados

El 80% de los clientes llega al e-commerce a través de Google AdWords. En solo 14 días duplicaron la ganancia que obtienen por cada peso que invierten en Google AdWords.

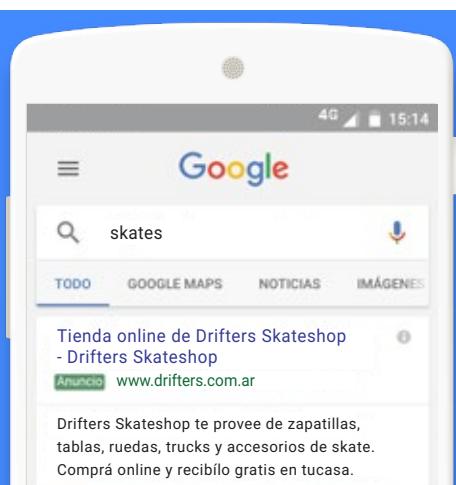
Su historia y cómo crecieron con Google

Hace más de 20 años, los hermanos Mena comenzaron a fabricar skates en Mar del Plata, primero de manera artesanal y luego a nivel profesional. "Éramos muy jóvenes y nos gustaba andar en skate. Decidimos entonces armar un pequeño taller y fabricar tablas", cuenta Juan Pablo Mena.

El negocio comenzó a crecer y, en 2015, decidieron fundar Drifters: una tienda de artículos para los apasionados del skateboarding. Su objetivo fue claro desde el comienzo: que más gente conociera y pudiera acceder a la cultura del skate. "Hasta ese momento, las tiendas que existían eran chicas y no estaban en lugares de alta circulación de gente. Nosotros quisimos ocupar ese espacio", explica Juan Pablo.

Luego de abrir tres locales en Mar del Plata, al inicio de 2016 inauguraron su tienda online junto a un nuevo socio, para llegar con sus productos a todo el país. Con este objetivo, lanzaron su primera campaña de Google AdWords para que cuando alguien estuviera interesado en comprar un skate e hiciera una búsqueda en Google, encontrara los productos de Drifters.

En pocos meses la facturación del e-commerce equiparó a la de un local a la calle. "La pauta online de la mano de Google nos permitió estar presentes para hacer la marca federal y realizar publicidad específicamente para las localidades deseadas", afirma Martín Gelpi, responsable de la operación online del sitio de Drifters. Los skates llegan así a lugares poco comunes para este deporte, como por ejemplo Misiones o Tierra del Fuego.



"Nuestra inversión en publicidad en Internet con Google AdWords es fundamental para el crecimiento del negocio".

Juan Pablo Mena, co-fundador de Drifters

"Antes también hacíamos publicidad en redes sociales. Eso nos ayudó a construir una comunidad, pero la mayoría de los usuarios no tenía intención de comprar. **Fue gracias a las campañas de Google AdWords que logramos transformar consultas y visitas en ventas concretas**", cuenta Martín. **Actualmente el 80% de los clientes de Drifters conoce el e-commerce a través de Google AdWords.** "Nuestra inversión en publicidad en Internet con Google AdWords es fundamental para el crecimiento del negocio", asegura Juan Pablo.

En este proceso de crecimiento, también vieron que podían mejorar aún más su presencia online y, por eso, se contactaron con el equipo de soporte de Google. A través del análisis realizado por los expertos de Google, la compañía pudo medir y controlar de manera más eficiente su inversión publicitaria. **Así, en solo 14 días duplicaron la ganancia que obtienen por cada peso que invierten en Google AdWords.**

Además, fueron pioneros en lanzar una campaña de Google Shopping para reforzar sus campañas de Búsqueda. De esta forma, cuando un cliente busca en Google los productos que ofrecen, estos aparecen directamente en los resultados de la búsqueda con imágenes y precios.

El objetivo aún sigue siendo el mismo: llegar con Drifters a todo el país. Por eso, sumaron a sus locales en Mar del Plata una nueva sucursal en la ciudad de La Plata. También proyectan llegar a Buenos Aires. Mientras, continúan enviando sus productos a toda la Argentina.

"El skate dejó de ser un deporte de pocos. Ya hay miles de personas que lo practican", explica Juan Pablo. Y agrega: "Hoy podemos llegar a todos estos amantes del skate a lo largo del país gracias a la venta online, potenciada con las soluciones de Google".

