



* caso de éxito

JFC Tecno

Industria

Retail (tecnología).

Servicios implementados

Performance Marketing (Meta Ads), Diseño Gráfico, Edición de Video.

Ubicación

Argentina (CABA, Chivilcoy, Pinamar).

01. Contexto y necesidad [Background & Need]

JFC Tecno cuenta con una **sólida reputación física** tras una década en el mercado tecnológico. Su **desafío principal** radicaba en el canal **digital**: las campañas publicitarias se encontraban estancadas, operando con un Costo por Adquisición (CPA) elevado que limitaba la rentabilidad. Además, la estructura interna de la marca no lograba generar el volumen de contenido visual y audiovisual (anuncios, videos, gráficas) que las plataformas publicitarias exigen hoy para mantener un rendimiento óptimo.

02. Plan de acción [Action Plan]

El **objetivo** de MiA Marketing fue **doble**: eficientizar la inversión y escalar la producción creativa. **Reestructuración de Performance**: Auditamos y reorganizamos la cuenta publicitaria, creando campañas nuevas desde cero, con una estructura y estrategia distinta, enfocando el presupuesto en la calidad del lead y no solo en el volumen.

Aceleración Creativa: Nuestro equipo de diseño y edición tomó el control de la generación de activos, proporcionando múltiples formatos (videos cortos, carruseles, gráficas estáticas) para testear constantemente, nutrir las campañas y reducir la fatiga de los anuncios.

03. La evolución [Cómo lo hicimos mes a mes]

Mes 1 [Punto de partida]

Se implementó la **nueva estructura integral**. Se estableció la base de inversión, un volumen inicial de leads y el CPA de referencia. Este mes sirvió para **recolectar data** dura y **estabilizar** la cuenta.

Mes 2 [El filtro de calidad]

Se priorizó la **intención de compra** por sobre la cantidad de consultas.

Resultados: Aunque el volumen de consultas (leads) entrantes disminuyó un 19%, la calidad de los mismos provocó que **las Ventas Totales aumentaran un 50%** respecto al mes anterior. El CPA comenzó a descender, marcando una baja del 20%.

Mes 3 [Consolidación y Récord]

Con los creativos rindiendo al máximo y el algoritmo optimizado para conversiones reales, **se alcanzó el pico de rentabilidad**.

Resultados: **El presupuesto publicitario se optimizó logrando una reducción del 30% frente al Mes 1**. A pesar de invertir menos, **las Ventas Totales lograron un crecimiento acumulado del 101%**, mientras que **el Costo por Adquisición (CPA) se desplomó un 59%** en comparación con el inicio de la gestión.

04. Conclusión y resultados finales [Results]

El trabajo conjunto como anexo del área de marketing con los servicios de Performance, Diseño y Edición demostró que el volumen de inversión publicitaria no es nada sin contenido y estructura de calidad.

Logramos que JFC Tecno duplicara sus ventas mientras reducíamos drásticamente su costo de adquisición (-59%) y optimizábamos su presupuesto general.

Sabemos como ayudarte a alcanzar tus objetivos comerciales.

Agendá una consultoría gratuita. ↗

Datos de contacto

octavio.martinez@msoconsultora.com.ar

299 328 8164

