

Tiendanimal y Adevinta.  
Un ejemplo de las sinergias entre  
agencia, anunciante y soporte.

Adevinta  
Spain

Tiendanimal 



## Punto de partida

Tiendanimal empresa lanzada en un inicio como negocio digital en 2013, es hoy el retailer de referencia, especialista en el mercado de las mascotas.

Se han convertido en la primera compañía multicanal de este sector en Europa.



Consiguen diferenciarse a través de tres caminos:



Atención profesional al cliente.



Plazo de entrega de 24 horas, y así lo comunican en la campaña.



Gama de artículos.

**Objetivos**  
¿Qué queríamos conseguir?

**1**

**2** **Metodología**  
¿Cómo hemos trabajado?

**3** **Resultados**  
¿Qué hemos ignorado?

**Testimoniales**  
Unos resultados muy positivos

**4**



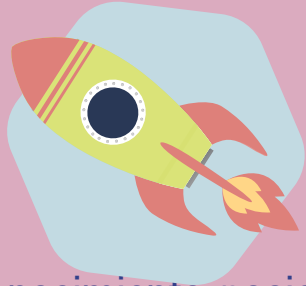
# 1

## Objetivos: ¿Qué queríamos conseguir?

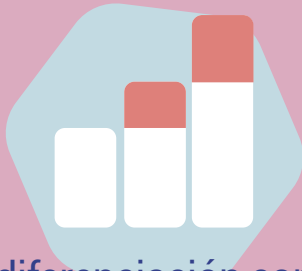
Trabajamos de la mano con WINK agencia encargada de la planificación y estrategia dentro del entorno digital, en la campaña de Tiendanimal. Esto es un claro ejemplo de las sinergias que buscamos siempre en Adevinta entre agencia - anunciante - soporte.



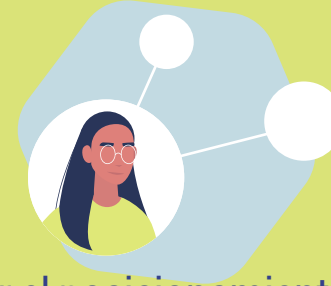




Aumentar el conocimiento, posicionamiento y notoriedad de Tiendanimal entre los individuos interesados en buscar alimentos y accesorios para el cuidado de sus mascotas.



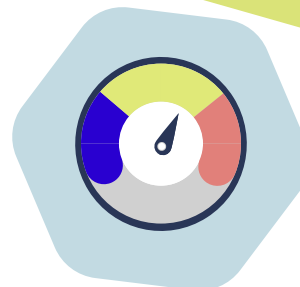
Crear valor y diferenciación con información cualificada, yendo un paso más allá de los KPIS principales aportando a Tiendanimal una visión 360.



Ayudar a reforzar el posicionamiento de Tiendanimal en el mercado como marca líder para el cuidado de las mascotas aumentando el recuerdo de marca y la asociación.



Asociar como un site de clasificados con usuarios cualificados y afines, en pleno proceso de compra, mejora los niveles de intención y consideración por la marca ayudando a conseguir ventas.



Enriquecer la relación aportando valor añadido.

## 2 Metodología: ¿Cómo hemos trabajado?

1

Planificación de la campaña en Milanuncios:  
Display segmentado con estrategia full funnel.

2

Uso de data afín segmento mascotas: casas con  
jardín, alquiler o vivienda vacacional que admiten  
mascotas...

3

Segmentación: Categoría Mascotas Milanuncios,  
con más de 1,6MM uu/mes heavy user que  
compran y venden productos para las mascotas.

4

Optimizaciones en base a tráfico y conversiones.

### Estrategia Full Funnel

#### Notoriedad

Patrocinio de categoría multidispositivo. Cobertura on target  
con exclusividad

#### Consideración

Tráfico adicional al site.con exclusividad

#### Performance

Ventas

# 3 Resultados: ¿Qué hemos logrado?



## Patrocinio

Exclusividad de impacto en target  
100% afín en pleno proceso de compra.



## Consideración

Aumento de la consideración por la marca. Tasa de rebote inferior a la media



## Conversiones

Tráfico cualificado para finalmente convertir. Todo ello gracias elección de la utilización de data con una combinación de formato, posición...



## Combinación Full Funnel

Cómo la combinación de estrategia full funnel consigue cubrir diferentes objetivos en una misma campaña de branding, familiarity y performance.



## Audicencia Adicional

Conseguir una audiencia adicional con alta intención de compra + 84,3% usuarios nuevos media de campaña.



## Conocimiento y Percepción

La marca Tiendanimal cuenta con la mayor tasa de conocimiento y compra online del resto de marcas del mercado relacionadas con el cuidado de las mascotas. Análisis de motivaciones y barreras.



Data

Elección  
Data afín

Tráfico  
cualificado

Cumplimiento  
de objetivos

Resultados  
Conversiones

Overlap data  
a todos  
los niveles

Combinación  
formato +  
posición





# 4 Testimoniales: Unos resultados muy positivos.

“Gracias a Adevinta y a nuestra agencia de estrategia digital WINK, fuimos capaces de contar una gran historia – seguimos contigo y con tu mascota también en tiempos difíciles - y combinarla con la segmentación adecuada para aumentar el tráfico de calidad hacia nuestro ecommerce.

Los resultados de esta acción fueron muy positivos en las tres etapas del full funnel a las que nos enfrentábamos, lo cual era todo un reto que conseguimos superar con éxito.”

Tiendanimal.

“Desde WINK estamos acostumbrados a no quedarnos en la consecución de KPIs estáticos, siempre buscamos dar una vuelta de tuerca, apostando por ofrecer un valor añadido. Adevinta, es sin duda uno de los medios que ofrecen grandes posibilidades de actuación, no solo por capacidad de data cualificada sino por su flexibilidad en todo momento para satisfacer las necesidades del cliente, aunque sea como en este caso, algo tan loco como obtener ventas con estrategias de branding. No podemos estar mas satisfechos con el resultado y sin duda lo recomendaremos para futuras oportunidades de negocio.”

Agencia WINK.



Tiendanimal 

---

Adevinta  
Spain