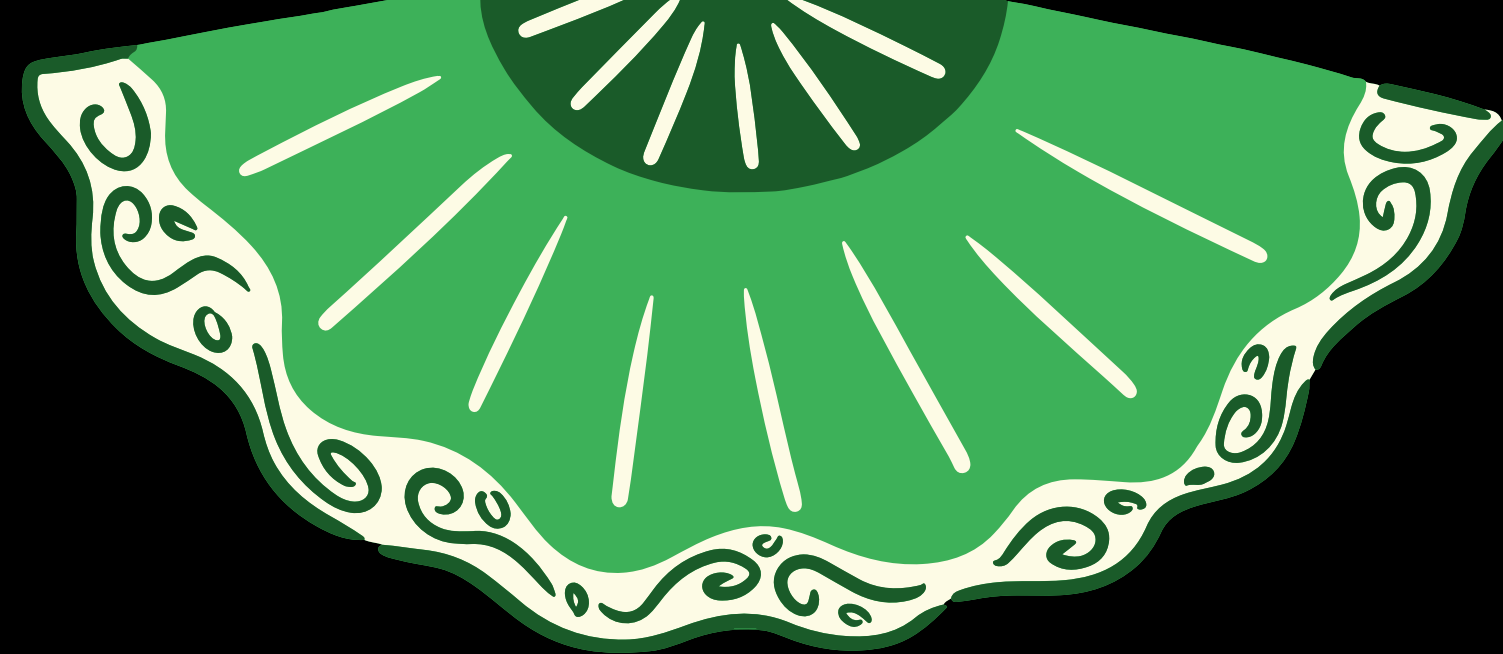


ANDALU-SEO

El evento SEO más avanzado



Accede a la web del evento

Conoce al ponente



MÁSTER DE SEO TÉCNICO
ASDRUBAL



Raiola Networks



LUCUSHOST

comvive

ahrefs

CRÓnica de una conversión anunciada

Ubaldo Hervás



Head of CRO en LIN3S



Ubaldo Hervás



@ubaldohervas

ubaldohervas.substack.com



Patrocinan



MÁSTER DE SEO TÉCNICO
ASDRUBAL

+90%
**de crecimiento en
leads**

- Sector: **automoción**
- Mercado: **España**
- Empresa consolidada en el mundo del motor con un **gran foco en el canal digital**
- **Un año de trabajo**

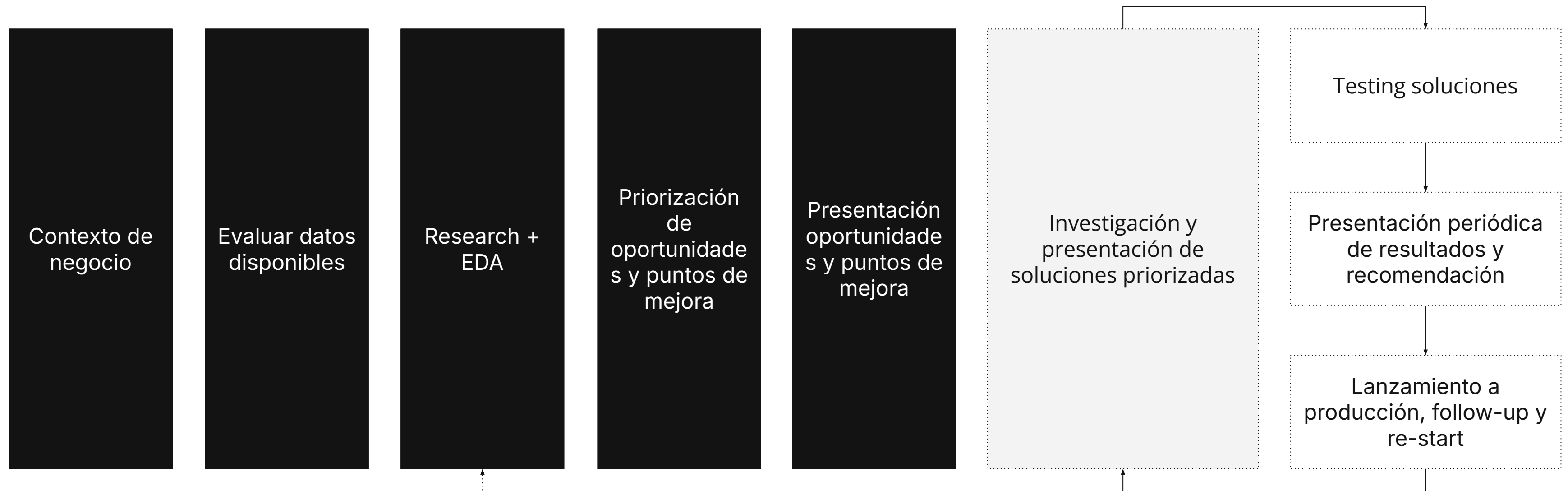
+55%
**en user conversion
rate**

- Sector: **automoción**
- Mercado: **España**
- Empresa consolidada en el mundo del motor con un **gran foco en el canal digital**
- **Un año de trabajo**

+70%
en ventas finales
(offline)

- Sector: **automoción**
- Mercado: **España**
- Empresa consolidada en el mundo del motor con un **gran foco en el canal digital**
- **Un año de trabajo**

APPA Framework



Analysis

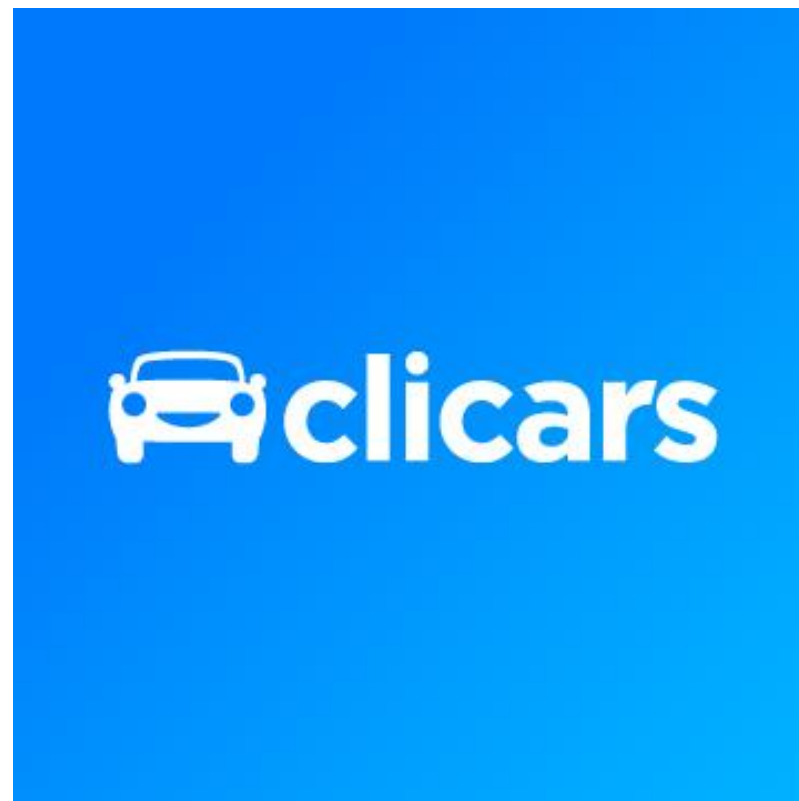


Analysis



En ciertas industrias el comportamiento **NO ES LINEAL.**

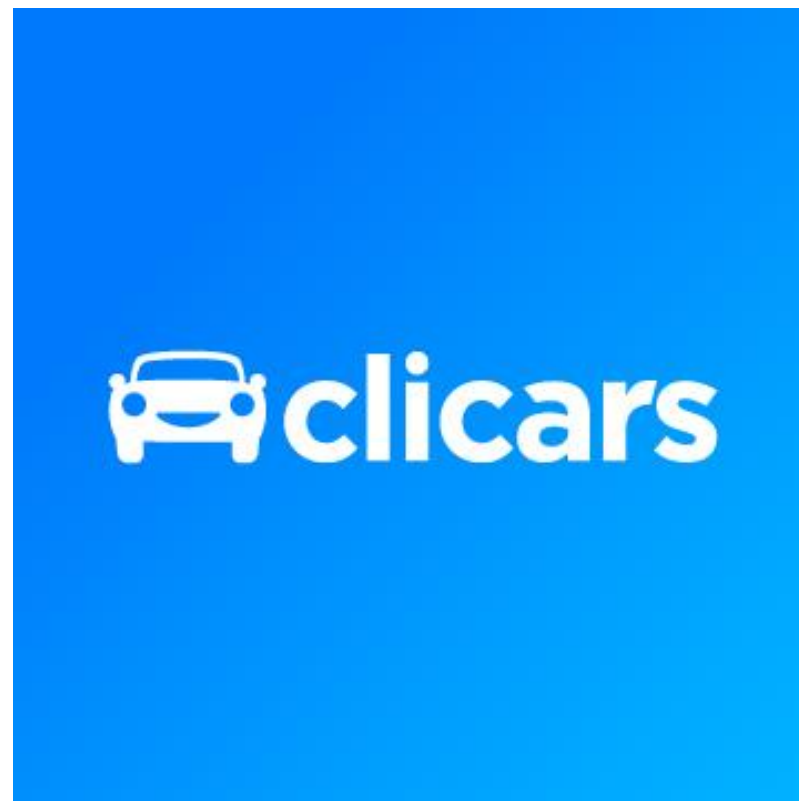
Analysis



Las grandes preguntas suelen generar mejores resultados

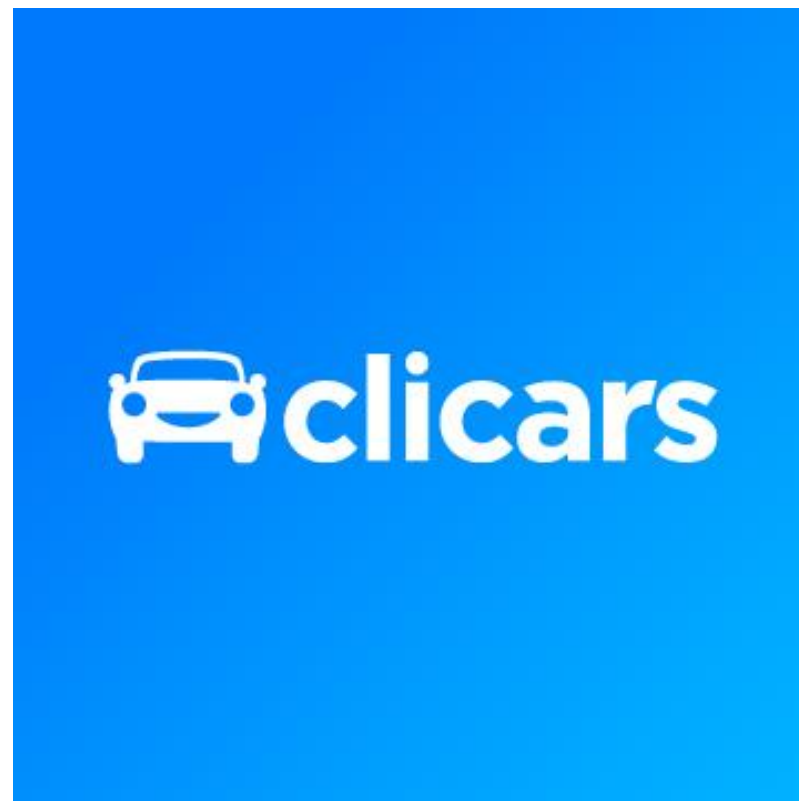
Es decir...

Analysis



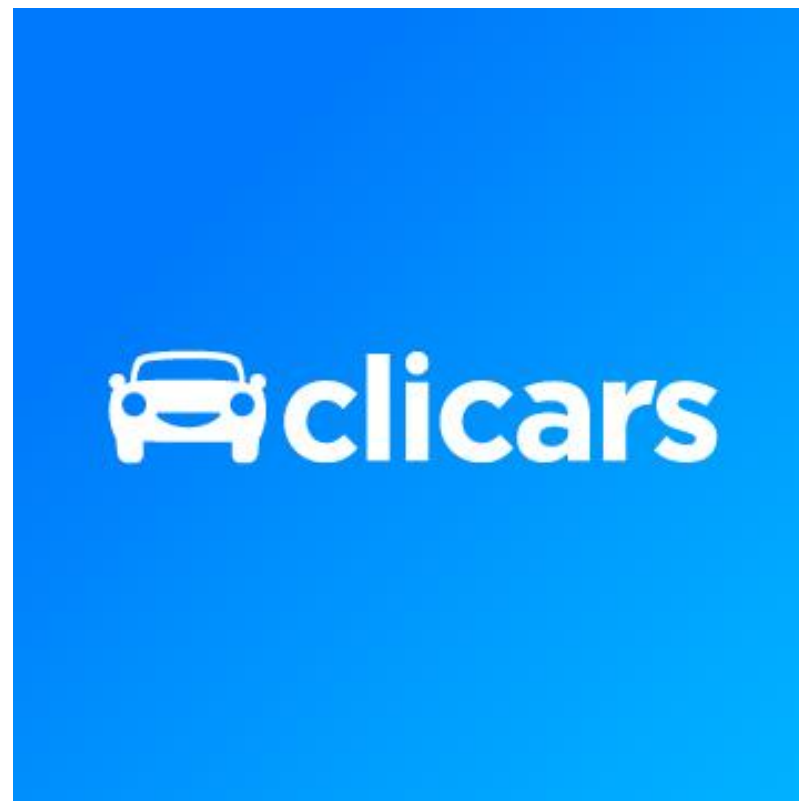
Si resuelvo los problemas de la URL 3 aumentará número de leads generados.

Analysis



~~Si resuelvo los problemas de la URL 3 aumentará número de leads generados.~~

Analysis



¿Es más probable que un usuario interesado en +2 coches realice una compra?

Analysis

¿Qué tipología de usuarios creamos?

- Usuarios que han generado 3 leads o más
- Usuarios que han generado 2 leads o menos

¿Qué métricas y dimensiones escogemos?

- número de leads
- purchases
- user_id

3 leads o más

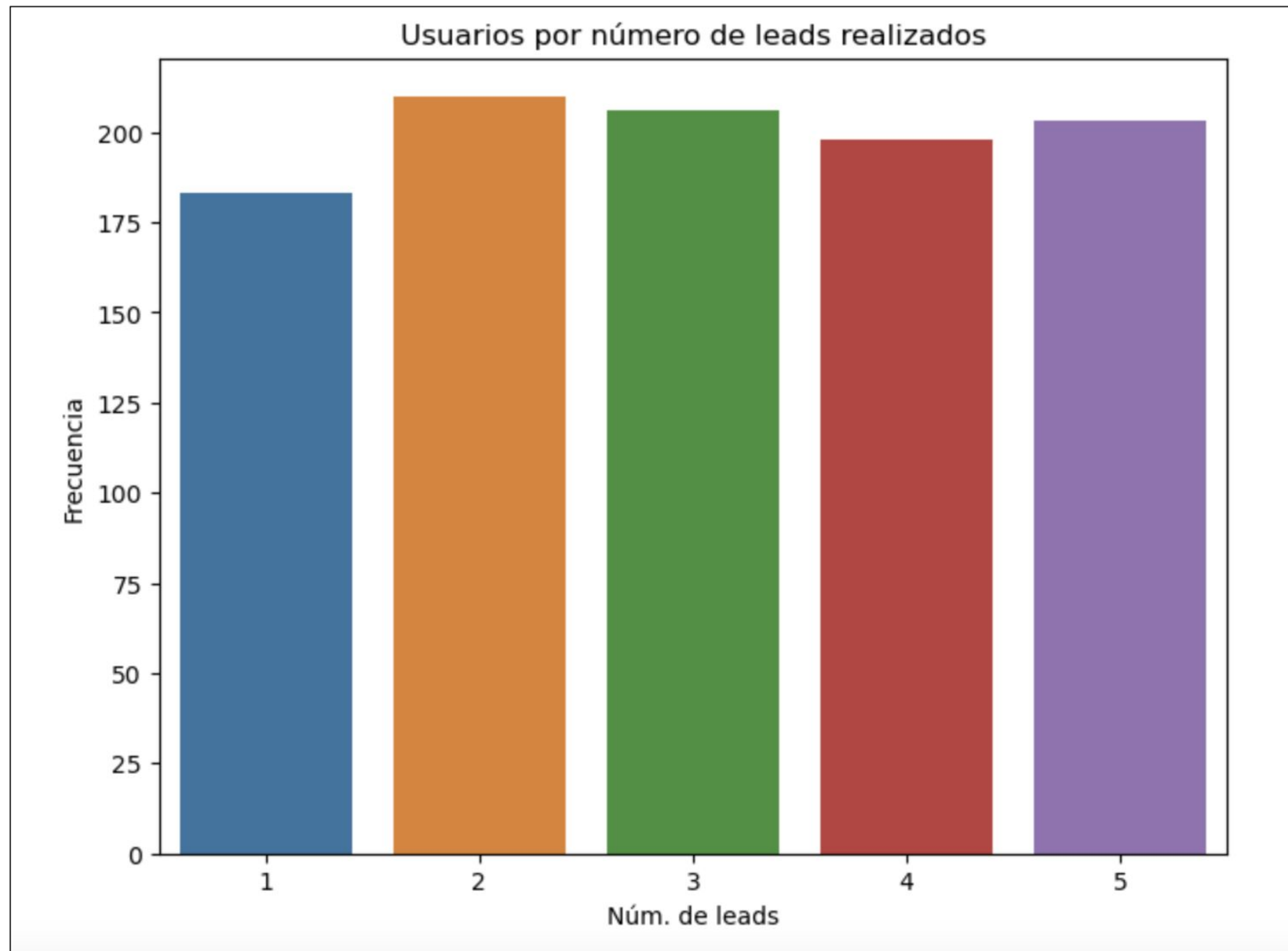
```
CREATE TABLE `proyecto` AS
SELECT
  user_id,
  COUNT(lead_id) AS num_leads,
  MAX(purchase) AS purchase
FROM
  `proyecto`
GROUP BY
  user_id
HAVING
  COUNT(lead_id) > 2;
```

2 leads o menos

```
CREATE TABLE `proyecto` AS
SELECT
  user_id,
  COUNT(lead_id) AS num_leads,
  MAX(purchase) AS purchase
FROM
  `proyecto`
GROUP BY
  user_id
HAVING
  COUNT(lead_id) <= 2;
```

[8]:

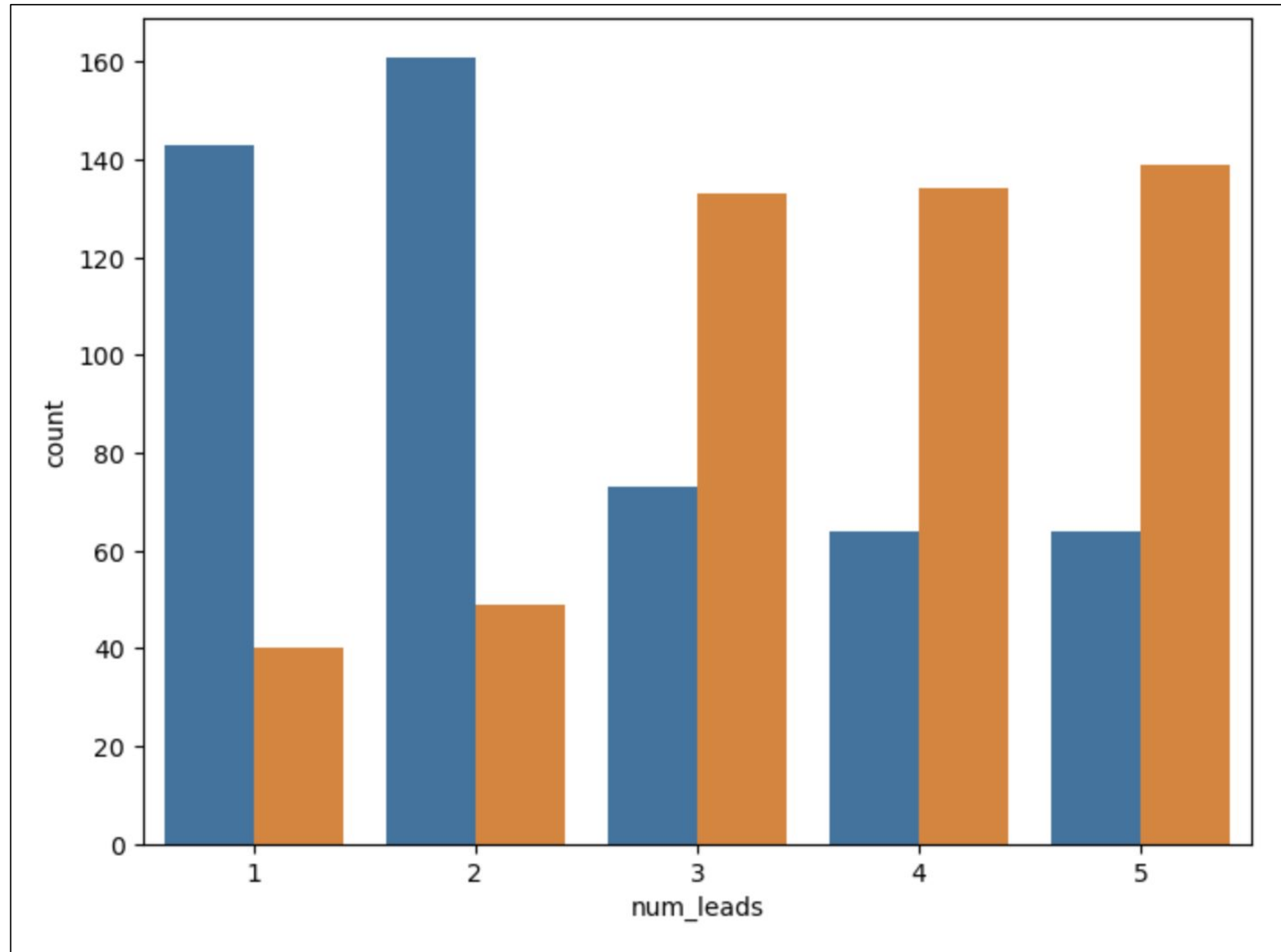
	user_id	num_leads	purchase
0	135335	2	0
1	999406	5	1
2	151672	1	0
3	750699	4	1
4	781297	2	0



No hay grandes diferencias en materia de generación de leads por tipología de usuario.

```
[11]: import matplotlib.pyplot as plt
import seaborn as sns
from scipy.stats import chi2_contingency

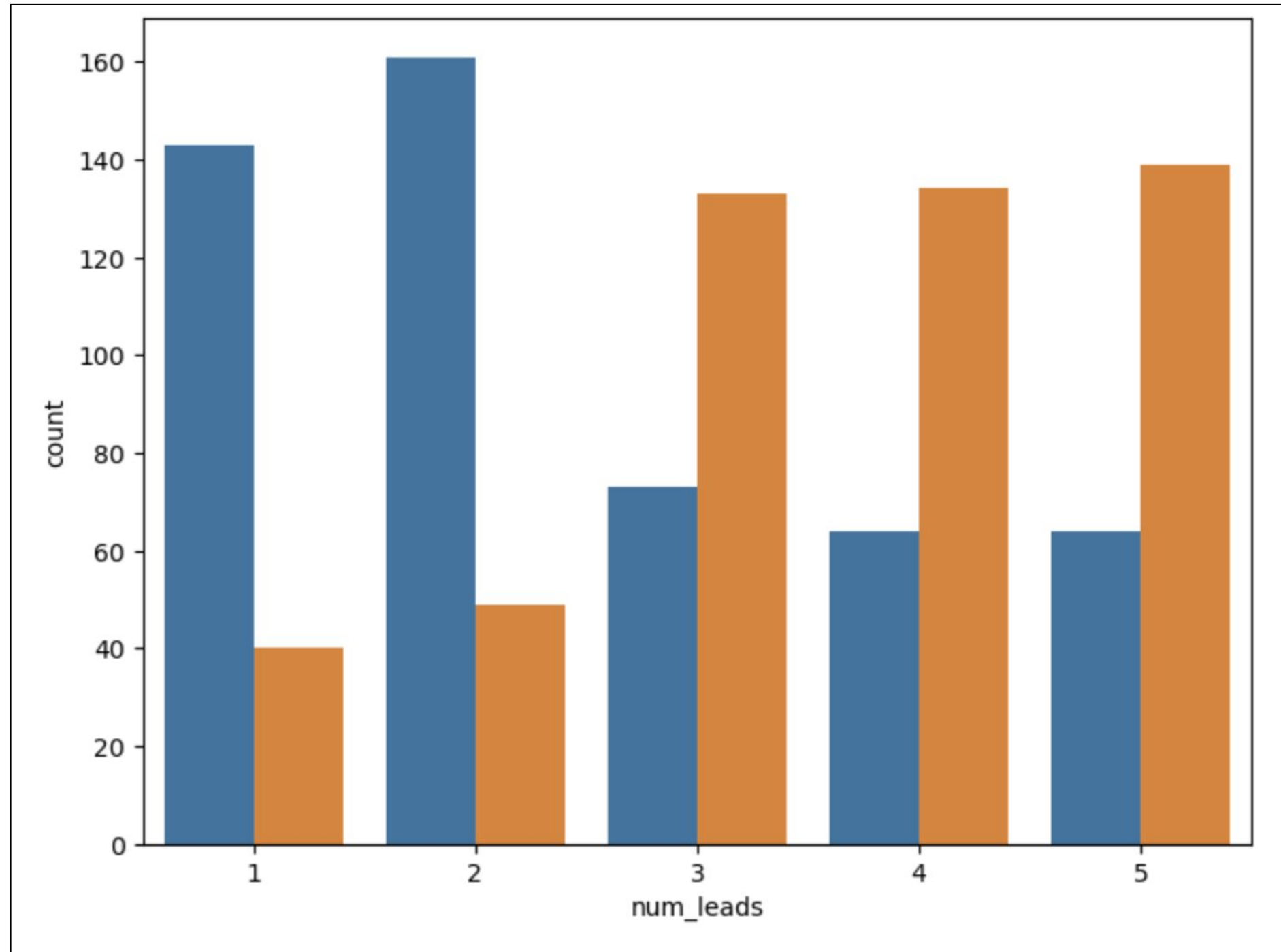
# Visualización descriptiva 1: Distribución de usuarios por número de leads
plt.figure(figsize=(8, 6))
sns.countplot(x=users['num_leads'])
plt.title('Usuarios por número de leads realizados')
plt.xlabel('Núm. de leads')
plt.ylabel('Frecuencia')
plt.show()
```

- Se realiza compra
- No se realiza compra

Parece que hay una tendencia...

```
[19]: plt.figure(figsize=(8, 6))
sns.countplot(x=users['num_leads'], hue=users['purchase'])
plt.title('Relación entre número de leads y compras realizadas')
plt.xlabel('Número de leads')
plt.ylabel('Frecuencia')
plt.show()
```



- Se realiza compra
- No se realiza compra

Parece que hay una tendencia...

Pero, ¿es estadísticamente significativa?

```
[19]: plt.figure(figsize=(8, 6))
sns.countplot(x=users['num_leads'], hue=users['purchase'])
plt.title('Relación entre número de leads y compras realizadas')
plt.xlabel('Número de leads')
plt.ylabel('Frecuencia')
plt.show()
```

```
[4]: from scipy.stats import chi2_contingency

# Crear columna binaria para usuarios con 3 leads o más
users['leads_3_or_more'] = (users['num_leads'] >= 3).astype(int)

# Crear tabla de contingencia
contingency_table = pd.crosstab(users['leads_3_or_more'], users['purchase'])
print(contingency_table)

# Realizar el test chi-cuadrado
chi2, p, dof, expected = chi2_contingency(contingency_table)

print(f"Chi-squared: {chi2}")
print(f"P-value: {p}")
```

purchase	0	1
leads_3_or_more		
0	304	89
1	201	406

```
Chi-squared: 185.00789467169784
P-value: 3.909079629416701e-42
```

Usuarios con menos de 3 leads:

- No compra: 304
- Compra: 89

Usuarios con 3 leads o más:

- No compra: 201
- Compra: 406

p-valor: menor a 0.05

chi-squared: 185.0078

```
[4]: from scipy.stats import chi2_contingency

# Crear columna binaria para usuarios con 3 leads o más
users['leads_3_or_more'] = (users['num_leads'] >= 3).astype(int)

# Crear tabla de contingencia
contingency_table = pd.crosstab(users['leads_3_or_more'], users['purchase'])
print(contingency_table)

# Realizar el test chi-cuadrado
chi2, p, dof, expected = chi2_contingency(contingency_table)

print(f"Chi-squared: {chi2}")
print(f"P-value: {p}")
```

purchase	0	1
leads_3_or_more		
0	304	89
1	201	406

Chi-squared: 185.00789467169784
P-value: 3.909079629416701e-42

Usuarios con menos de 3 leads:

- No compra: 304
- Compra: 89

Usuarios con 3 leads o más:

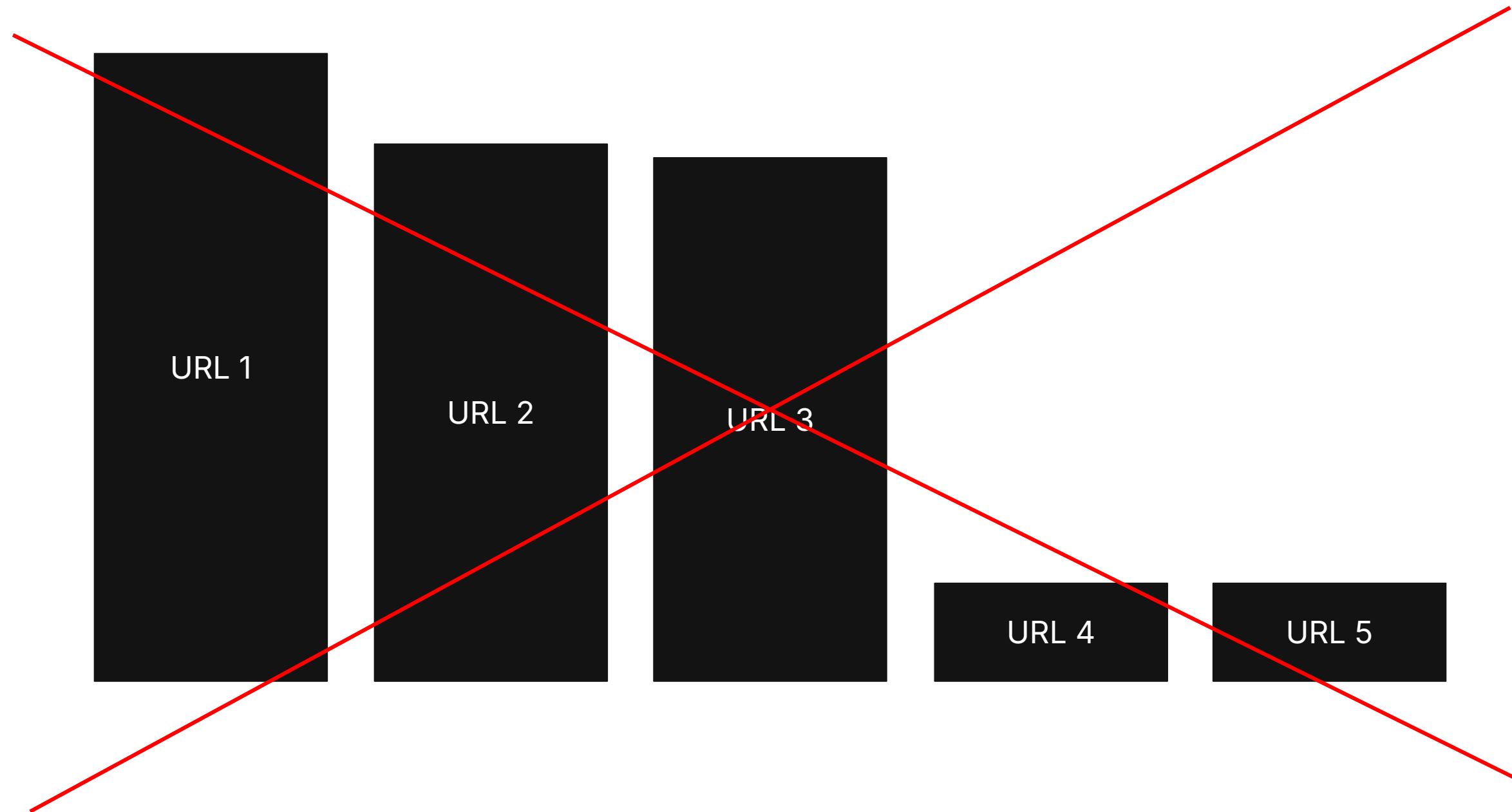
- No compra: 201
- Compra: 406

p-valor: menor a 0.05

chi-squared: 185.0078

¡EUREKA! Que un usuario genere más leads (3 o más) guarda una fuerte correlación con que finalmente realice una compra.





¿Si añadimos una feature de vehículos recomendados en la thank-you-page podremos mejorar el número de leads generados por usuario?

¡Ven a visitarnos! Haz click [aquí](#) o busca Clicars en Google maps

 [Comprar coche](#) ▾ [Vende tu coche](#) [Financiación](#) [¿Por qué Clicars?](#) ▾ [965 029 082](#) [📍](#) [✉](#)

Hemos recibido tu solicitud de información para un Hyundai Tucson.

En breve un asesor se pondrá en contacto contigo para resolver todas tus dudas.

[Volver](#)

Encuentra tu centro Clicars:

Madrid 919 015 000 Av. Laboral, 10. 28021 Madrid Cómo llegar hola@clicars.com Lunes a viernes: 09:00 a 20:30h Sábados y domingos: 10:00 a 19:00h	Valencia 965 029 082 Av. Pista, 12. 46470 Masanasa Cómo llegar hola@clicars.com Lunes a viernes: 09:30 a 20:30h Sábados: 10:00 a 19:00h	Zaragoza 876 142 002 Av. Diagonal, 20. 50197 Zaragoza Cómo llegar hola@clicars.com Lunes a viernes: 09:30 a 20:30h Sábados: 10:00 a 19:00h
--	---	--

Coches de segunda mano y ocasión por marca

[Coches de segunda mano y ocasión AUDI](#) | [Coches de segunda mano y ocasión BMW](#) | [Coches de segunda mano y ocasión CITROEN](#) | [Coches de segunda mano y ocasión DACIA](#)

[Coches de segunda mano y ocasión FIAT](#) | [Coches de segunda mano y ocasión FORD](#) | [Coches de segunda mano y ocasión HYUNDAI](#) | [Coches de segunda mano y ocasión KIA](#)

[Coches de segunda mano y ocasión LAND ROVER](#) | [Coches de segunda mano y ocasión MAZDA](#) | [Coches de segunda mano y ocasión MERCEDES](#)

[Coches de segunda mano y ocasión MINI](#) | [Coches de segunda mano y ocasión NISSAN](#) | [Coches de segunda mano y ocasión OPEL](#) | [Coches de segunda mano y ocasión PEUGEOT](#)

¿Si añadimos una feature de vehículos recomendados en la thank-you-page podremos mejorar el número de leads generados por usuario?

Financiación fácil y flexible en el acto

Comprar coche ▾
Vende tu coche
Financiación
¿Por qué Clicars? ▾
965 029 082
📍
✉

Estás a un paso de reservar tu coche

Resérvalo y un agente contactará contigo para indicarte los siguientes pasos.

¿Dudas sobre formas de pago? [Saber más](#)

Ventajas de comprar en Clicars

Certificados en 320 puntos en nuestra fábrica de reacondicionamiento.

15 días o 1.000km para probarlo, si no, nos lo devuelves y te reembolsamos el 100%.

Si encuentras el mismo más barato, te reembolsaremos la diferencia más 100€.

Entrega en 24h a cualquier parte de la península

Quiero reservarlo

Necesito más información

Tu elección

Hyundai Tucson

1.6 TGDl 48V Maxx 4x2

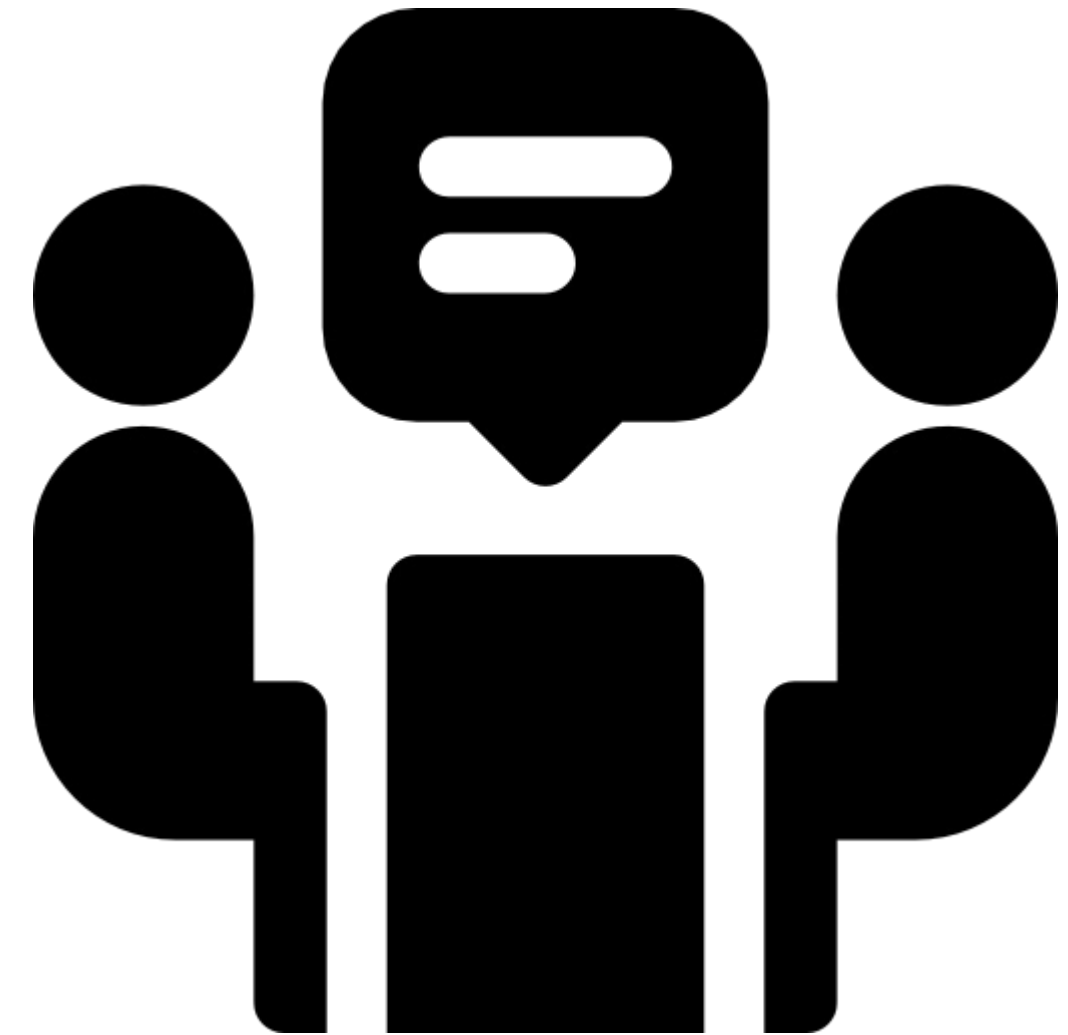
2023 | 32.723 Km | 150 CV | Mild hybrid | Manual

- ✓ 15 días o 1.000km para probarlo
- ✓ Revisión de 320 puntos del coche
- ✓ Garantía fabricante: 2 años y 4 meses
- ✓ ¡Entrega a domicilio mañana!

IVA deducible: Sí

Transferencia y preparación no incluida: 390€

Para los escépticos...



Así, conseguimos:

Así, conseguimos:

- Ejecutar experimentos que impactan en negocio

Así, conseguimos:

- Ejecutar experimentos que impactan en negocio
- Definir milestones basados en datos

Así, conseguimos:

- Ejecutar experimentos que impactan en negocio
- Definir milestones basados en datos
- Aumentar la efectividad de nuestras iniciativas

Así, conseguimos:

+70%

**en ventas finales
(offline)**

+90%

**de crecimiento en
leads**

+55%

**en user conversion
rate**

May the data be with you!

ANDALU-SEO

Patrocinan



MÁSTER DE SEO TÉCNICO
ASDRUBAL