

Affilired

CASO DE ÉXITO

Cómo una estrategia SEM a comisión impulsó ingresos directos incrementales para Hertz México



EL RETO

Hertz Mexico necesitaba aumentar las reservas directas y reforzar su presencia online sin incrementar el riesgo asociado a la inversión publicitaria.

Además, la ejecución de SEM se enfrentaba a limitaciones en los mercados principales de Google, lo que requería una estrategia de mercados más inteligente.

LA SOLUCIÓN

Affilired desplegó una estrategia **SEM a comisión**, gestionada de forma integral:



Priorizando **Bing y Yahoo** para maximizar el volumen y la eficiencia.



Concentrando la **actividad en Google** en mercados secundarios autorizados.



Optimizando las campañas de forma continua con un **enfoque centrado en los ingresos**.

MODELO SIN RIESGO:

Hertz solo paga comisiones por reservas confirmadas (sin malgastar inversión en clics).



LOS RESULTADOS

INCREMENTO EN RESERVAS

+93,66%

incremento en reservas (1 año después del lanzamiento de la campaña).

INCREMENTO EN VENTAS DIRECTAS

+11%

incremento en ventas directas impulsado por SEM a comisión.

ORIGEN DE LAS VENTAS

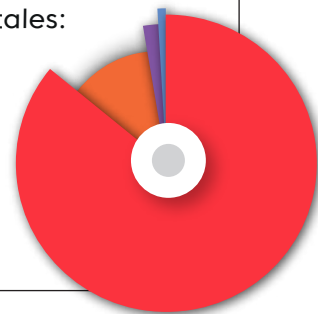
Mix de ingresos incrementales:

México: **81,63%**

Estados Unidos: **12,91%**

Colombia: **1,72%**

Otros: **3,74%**



TESTIMONIO

Gracias a las estrategias innovadoras de Affilired y a su enfoque en campañas SEM a comisión, hemos experimentado un crecimiento exponencial en las ventas de Hertz México.

LUIS ALFREDO GONZÁLEZ

Head of Project Management
Hertz México

JAVIER DOMÍNGUEZ SILVA

Head of Marketing & Communication
Hertz México

