

Caso de estudio

Windlock



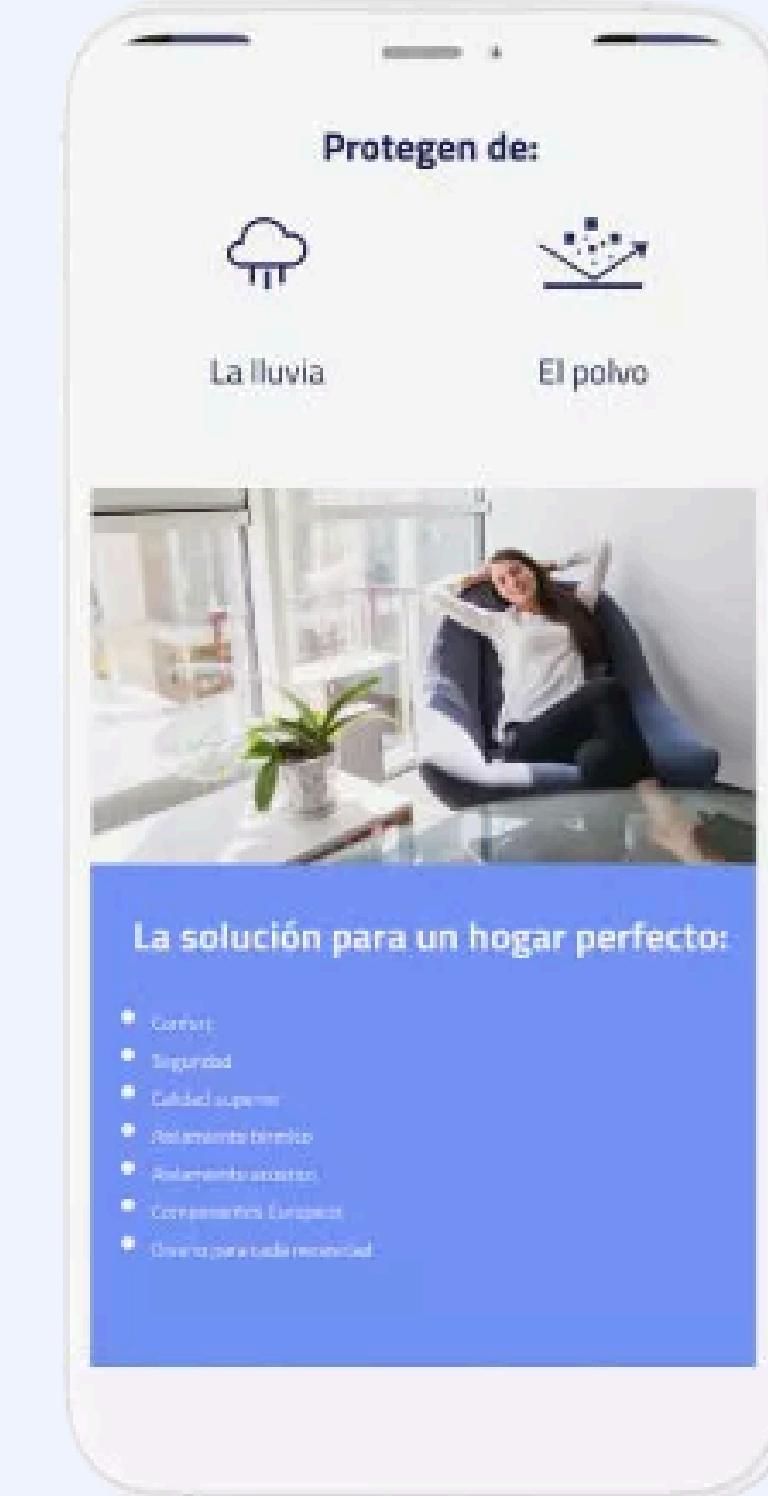
Contexto

Windlock® es una empresa especializada en la innovación de ventanas aislantes, enfocada en ofrecer productos de alta calidad que mejoran la eficiencia energética y el confort en los espacios.



Problema

La marca había trabajado con diferentes agencias, pero sus ventas eran inestables, con picos sin continuidad. La ausencia de una estrategia digital sólida impedía mantener un flujo constante de prospectos y generar resultados sostenidos.



Plan de acción

Se implementaron dos soluciones:

1

BS Comienza®

Creación de un logo y un sitio web que proyectaran confianza y profesionalismo.

2

BS Impulsa®

Lanzamiento de campañas en Google Ads para captar leads calificados y escalar el negocio con estructura.

Desglose de la solución

Necesidad

Proyectar profesionalismo

Generar prospectos calificados

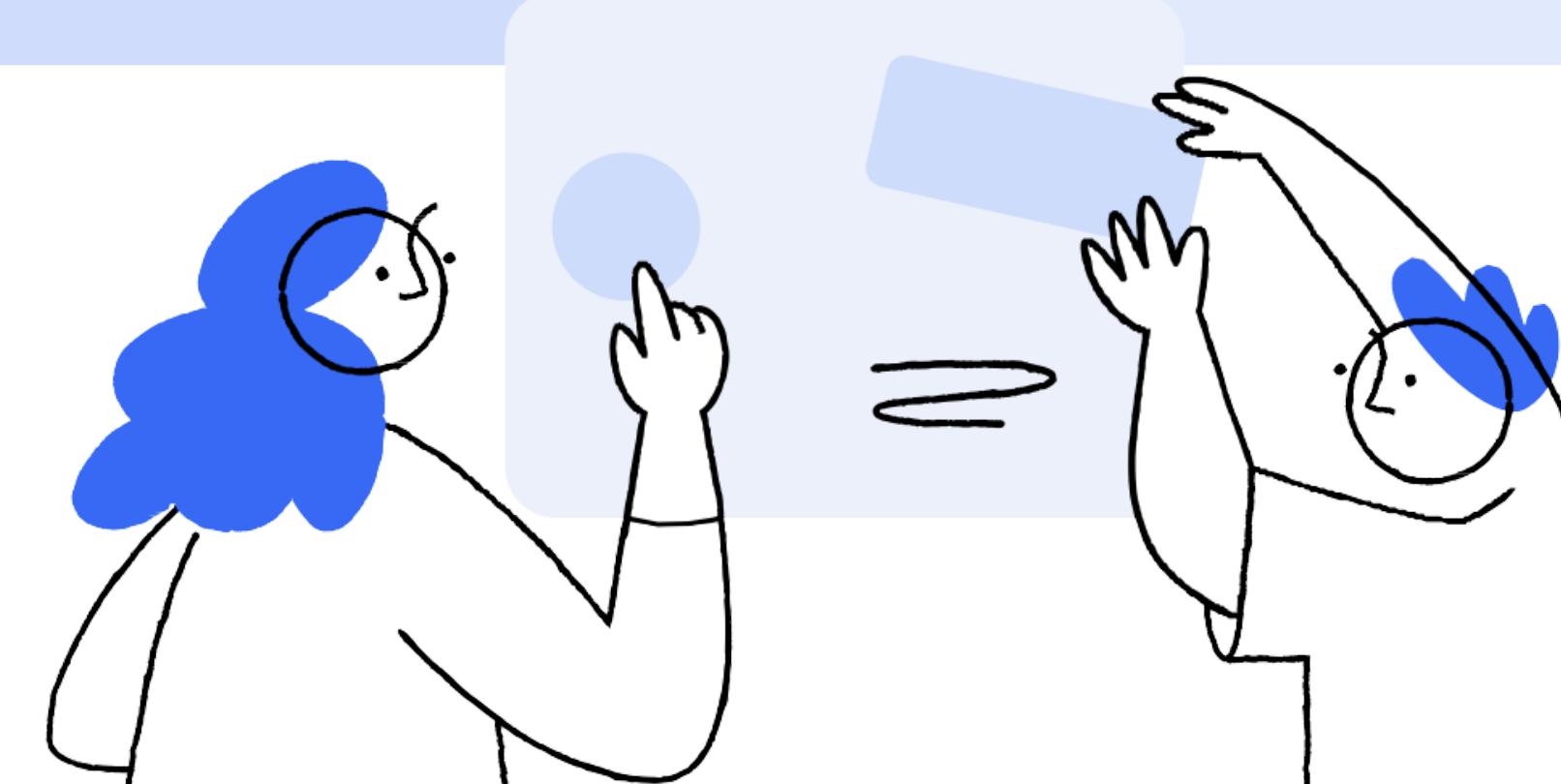
Escalar con estructura

Solución

Identidad de marca y sitio web renovado.

Campañas en Google Ads con enfoque en performance.

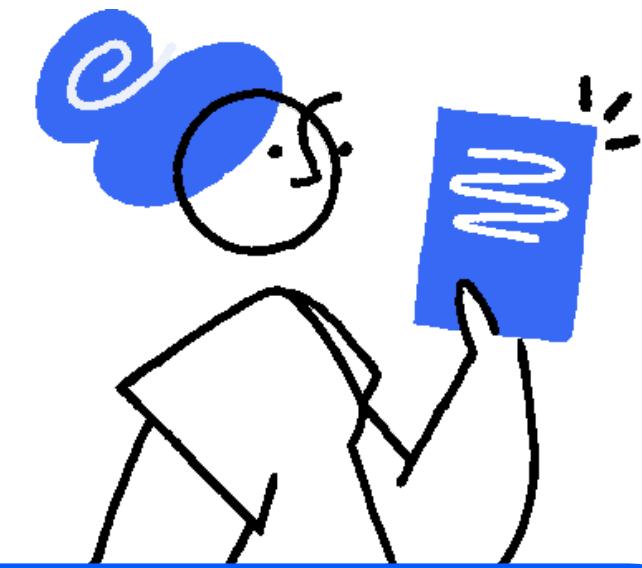
Implementación de procesos digitales y preparación para CRM.





Antes

Estrategias dispersas, ventas intermitentes y falta de confianza en la comunicación digital.

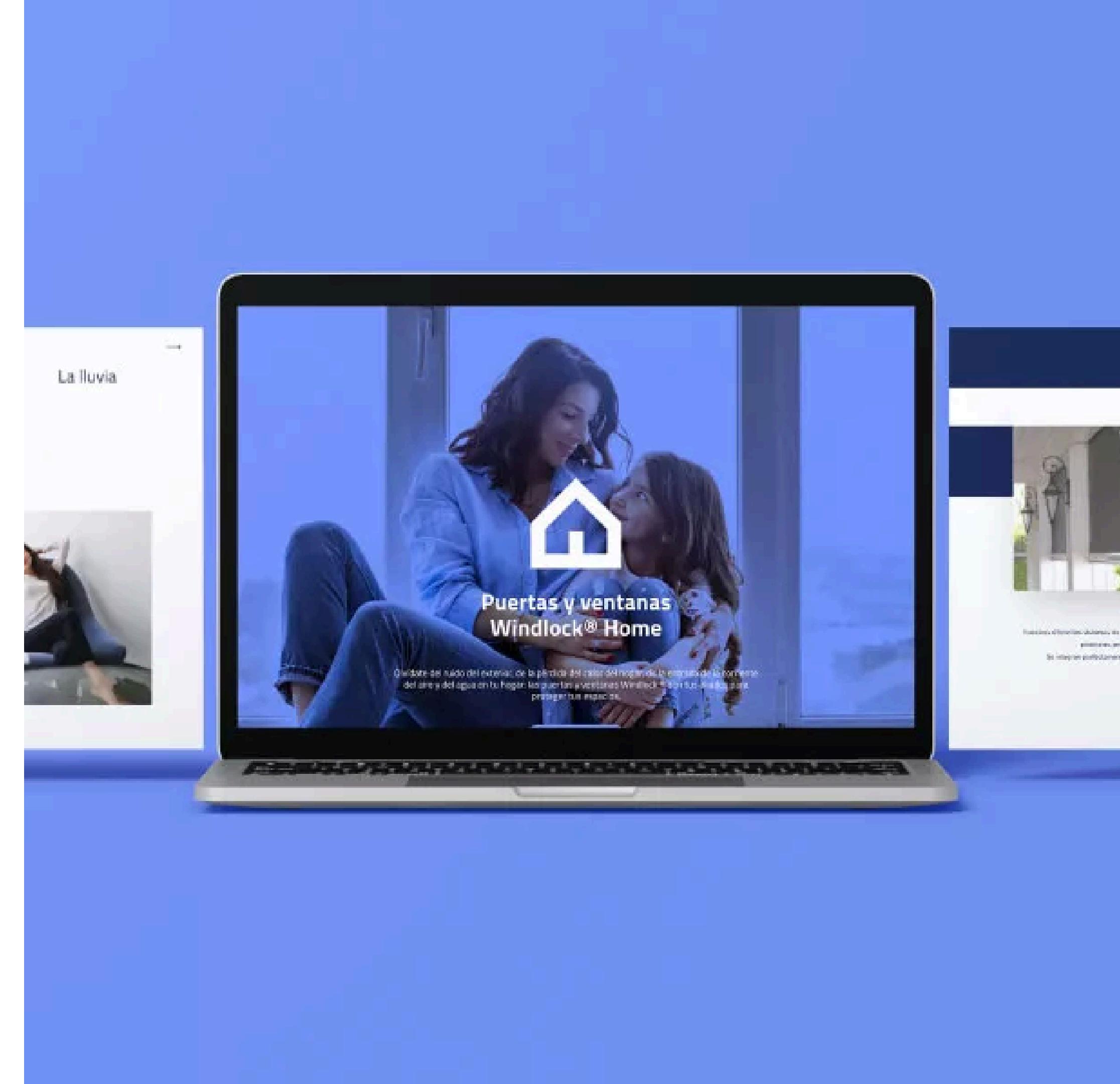


Después

Identidad renovada, flujo constante de leads calificados y un crecimiento en ventas sostenido.

Resultados

- **+60 leads mensuales**
- Las campañas en Google Ads con BS Impulsa® generaron un flujo constante de prospectos calificados.
- **El CPL disminuyó en un 15%,** lo que es igual a en promedio \$67 pesos por lead.
- **En 5 meses,** Windlock® mejoró el rendimiento del presupuesto que invierte en campañas de generación de clientes.



Con BS Comienza® y BS Impulsa®, Windlock logró pasar de la inestabilidad a resultados claros, **con un crecimiento sólido** en prospectos y ventas que hoy impulsa la siguiente etapa de su negocio.

BrandStart®



Lo hacemos juntos.

Con el apoyo de



¿Necesitas una solución
más robusta?

Visita: BROUO.COM