



# Caso de éxito

## InPost

Objetivo principal:  
Incrementar sus ventas y  
conocimiento de marca.

### Introducción

InPost es una empresa de mensajería líder en el mercado especializada en envíos a NO domicilio con una red híbrida de más de 11.000 Punto Pack | Locker en toda España.

### Cooperación con TradeTracker

Tras su entrada a España a principios de 2022, InPost se unió a TradeTracker a finales de ese mismo año con el objetivo de incrementar sus ventas y el conocimiento de marca ya que ese tipo de negocio y envío de paquetería no estaba del todo asentado dentro de la sociedad española.

Se trata de una campaña a CPA de un 8% de comisión en donde están presentes todo tipo de afiliados (cashback, sites de cupones, sites de opinión, blogs, redes sociales y display), siendo estos últimos el motivo principal de la entrada de InPost a TradeTracker por esa búsqueda de conocimiento de la marca.

Hacer campañas de display a través de TradeTracker ofrece varios beneficios significativos para los anunciantes. Estos son algunos de los principales beneficios:

#### 1. Alcance ampliado

Contamos con una amplia variedad de sitios web y blogs de diferentes nichos, lo que permite que tu campaña de display llegue a una audiencia más diversa. Este alcance puede ser más amplio que el de los canales de publicidad tradicionales, ayudando a aumentar la visibilidad de la marca.

#### 2. Bajo costo de adquisición y menor riesgo

Al ser una campaña a CPA, significa que solo pagas cuando el usuario realiza una acción deseada (al completar una compra), lo que puede resultar más rentable que pagar por impresiones o clicks sin resultados tangibles.

#### 3. Medición y seguimiento detallado

Proporcionamos herramientas avanzadas de seguimiento y análisis,



### Industria | Segmento

Servicios | Servicios profesionales

### Comienzo Colaboración

Finales 2022

### Modelo de Atribución

Clásico

### Resultados

Tomando como referencia el mes de diciembre de 2022 en comparación con el de 2024, el crecimiento nos da los siguientes datos:

- **+1238% de incremento en ventas, superando las 4000 en este último mes.**
- **+1199% de crecimiento de facturación.**
- **El ROI es del 11,95 en estos dos años de colaboración.**

Somos un equipo de profesionales impulsados por los resultados de los Publishers, dedicados al marketing de resultados y siempre buscando la mejor optimización para las campañas. ¡Experimentalo tú mismo, inscríbete en TradeTracker, y comencemos a monetizar!

T +34 910 32 64 94  
E [info.es@tradetracker.com](mailto:info.es@tradetracker.com)  
W [www.tradetracker.com](http://www.tradetracker.com)



lo que permite medir con precisión el rendimiento de las campañas. Esto incluye datos sobre clics, conversiones, ROI, y otros KPIs clave, lo que facilita la toma de decisiones basadas en datos y la optimización continua de la campaña.

#### 4. Menor carga operativa

Reducimos la carga administrativa y operativa, ya que nos encargamos de la parte logística de gestionar los afiliados, así como el pago y la relación con los publishers. Esto permite a los anunciantes centrarse más en la estrategia y el contenido de sus anuncios.

#### 5. Flexibilidad y escalabilidad

Las campañas de display a través de afiliados pueden ser fácilmente escaladas. Si un afiliado muestra buenos resultados, puedes ampliar el presupuesto y aumentar la inversión de manera eficiente.

## Acciones

Durante estos dos años de colaboración entre InPost y TradeTracker hemos realizado diversas acciones destacadas con el fin de mejorar los resultados de manera exponencial, destacando:

- Activación de portales de cashback en el Q4 de 2023 (iGraal, Widilo, Qoala y Beruby) mediante de fees para la búsqueda de mayor visibilidad inicial y conocimiento de la marca dentro de los usuarios de dichas plataformas.
- Cupón descuento de primera compra activo de manera anual y creación de cupones especiales para momentos puntuales del año como pueden ser Black Friday o Navidad. Siempre acompañado de banners promocionales
- Cupones personalizados para afiliados seleccionados con duración trimestral o semestral.
- Aumentos de comisión puntuales que permitan a diferentes afiliados posicionar mejor a la marca y hacerla más atractiva de cara a los usuarios, como es el ejemplo de los sites de cashback, estos con más comisión pueden ofrecer al usuario un mayor cashback.

## Conclusión

En resumen, realizar una campaña de display a través de TradeTracker es una forma eficaz, rentable y flexible de llegar a nuevas audiencias, generar conversiones y maximizar el retorno de inversión, con una menor carga operativa y riesgos reducidos.

Gracias al éxito inicial del programa en España, a principios de 2023 también ampliamos la colaboración a Portugal, con un crecimiento similar al de España en una escala inferior.

*“Gracias al seguimiento continuo, optimización y mejor continua del programa, TradeTracker se ha convertido en un partner muy importante para InPost.”*

– José Galán,  
Responsable de Marketing y E-commerce

Somos un equipo de profesionales impulsados por los resultados de los Publishers, dedicados al marketing de resultados y siempre buscando la mejor optimización para las campañas. ¡Experimentalo tú mismo, inscríbete en TradeTracker, y comencemos a monetizar!

T +34 910 32 64 94  
E [info.es@tradetracker.com](mailto:info.es@tradetracker.com)  
W [www.tradetracker.com](http://www.tradetracker.com)