



# Caso de éxito

## Sabina Store

### Introducción

Sabina Store es una empresa líder en su sector, siendo una marca reconocida en Canarias, que se abre paso en Europa gracias al comercio online. Lo que hace que Sabina Store funcione y sea una empresa líder en su sector es que tiene sus objetivos claros: la confianza que generan y la satisfacción del cliente, que son sus principales premisas para el éxito. Gracias a sus productos exclusivos de grandes marcas y calidad exquisita como Paco Rabanne, Sensai o Shiseido a un precio accesible para todos.

### Cooperación con TradeTracker

La colaboración entre Sabina Store y TradeTracker comienza en 2019, año en el que empezamos a trabajar juntos para su mercado principal, el español. Con el objetivo de llegar a un público mayor, más allá de las fronteras canarias, y de aumentar su tráfico web y, en última instancia, aumentar las ventas por el canal e-commerce. Dos meses más tarde de su apertura en España, lanzamos también el programa en Portugal.

Desde el comienzo la campaña se configuró a coste por adquisición (CPA) del 5% sobre transacción registrada, aunque puntualmente se hacen modificaciones en este modelo, con puntuales aumentos de comisión según campaña. Este programa permite el registro a afiliados de cashback, cuponeros, CSS, y, de manera limitada a afiliados de SEM y de mailing, siendo los afiliados de shopping en buscadores los que mejor convierten, seguidos de los cashback y cuponeros (ya que el cliente es muy activo en la creación de cupones genéricos para sus promociones).

En periodos en los que no hay promoción o las campañas no son en épocas fuertes (como Navidad o Black Friday), el programa funciona con el CPA estándar del 5%. Es en promociones más potentes que se hacen aumentos de comisión a afiliados concretos y/o se crean códigos exclusivos para mejorar la performance de dichos afiliados.

# Sabina

Industria | Segmento

Compras | Salud y belleza

Comienzo  
Colaboración

Desde marzo de 2019

Modelo de Atribución

Deterioro en el tiempo

Resultados

**+800K € de revenue en 2024**

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  
W www.tradetracker.com



No obstante, es un programa que constantemente tiene campañas promocionales que incentivan la venta, de ahí que sus cifras sean tan buenas aunque no se hagan acciones específicas a las que se destine un mayor presupuesto. de afgelopen jaren in staat geweest de omzetdoelstelling te behalen en zelfs een groei van 15% bovenop deze doelstelling te bewerkstelligen.

## Estrategia de afiliación

Este programa cuenta con un modelo de atribución real o Real Attribution por deterioro en el tiempo, que permite que la comisión se distribuya de manera equitativa entre los afiliados que han participado en el proceso de conversión. De esta manera, el first click, es decir, el afiliado que inicia el proceso, es el que mayor relevancia tendrá, perdiendo peso a medida que participan nuevos publishers (con excepción del cashback, que tiene siempre modelo last click).

Este modelo incentiva a los afiliados a trabajar el programa, ya que de alguna manera se garantizan la comisión.

Además, la plataforma Cross de TradeTracker permite al cliente acceder a las métricas de rendimiento de su programa, pudiendo filtrar por el periodo de tiempo que desee analizar, e incluyendo métricas como el número de clics, de ventas, de actividad de cada material promocional, de comisión, CTR, revenue, y más.

## Resultados campaña Black Friday

Se llevaron a cabo dos acciones especiales con afiliados a través de CPAi (aumento de comisión. Por parte del cliente, hubo dos promociones, una para Black Friday (26 al 29 de noviembre) con un descuento directo del 50% en toda la web, y otra para Cyber Week del 2 al 5 de diciembre con una campaña de 3 códigos por mínimo de compra, con un escuento de hasta 15€ en compras superiores a 199€.

En cuanto a resultados de la campaña, podemos hablar de:

- **+197,4% de crecimiento en revenue (facturación)**
- **+119,4% de crecimiento en ventas**
- **+22,6% de crecimiento de ROI interanual**

Todo esto teniendo en cuenta el mismo periodo de 2023, donde también hubo promociones de BF y CW, pero sin acciones extra con afiliados y con una promoción más corta de CyberMonday, que el año pasado duró solamente un día.

---

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)