



Caso de estudio

Vitos

 Brouo®

Contexto

Vitos es una marca de ropa de mujer con presencia digital activa.

A inicios de año, su principal reto era hacer que el e-commerce se convirtiera en un canal de ventas real, medible y escalable.



Problema

La marca tenía campañas activas, pero no contaba con un sistema de medición claro ni una estrategia digital sostenida.

Las ventas online eran bajas y el crecimiento no era predecible.



Plan de acción

Se estructuró una estrategia de performance enfocada en ventas:



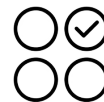
Google Ads como canal de captura de demanda con intención alta.



Meta Ads como motor de escala y volumen.



Construcción de un funnel claro de prospecting, remarketing y conversión.



Optimización por pedidos, no por clics.



Desglose de la solución

Necesidad:

- Medición clara del rendimiento.
- Estrategia digital sostenida.
- Escalar ventas sin perder rentabilidad.

Solución:

- Reestructuración del mix Google + Meta con lógica full-funnel.
- Rutina constante de optimización por ROAS y CAC.
- Refresh creativo enfocado en performance.
- Reasignación de presupuesto según eficiencia.

Antes:

Ventas bajas en e-commerce, sin medición confiable, campañas aisladas y decisiones basadas en intuición.



Después:

Sistema de ventas digitales estructurado, optimizado por resultados reales, con crecimiento sostenido y control de costos.



Resultados

- ✓ Crecimiento 2024 vs 2023: +19.56%
- ✓ Crecimiento 2025 vs 2024: +47.29%
- ✓ Crecimiento 2025 vs 2023: +76.10%

Eficiencia:

ROAS: +10.30% (2.50 → 2.76)

CAC: -19.14% (\$788 → \$637)





Gracias a una estrategia estructurada y orientada a resultados, Vitos transformó su e-commerce en un canal de crecimiento rentable, medible y escalable.





WWW.BROUO.COM