



Attention Grabbing Media ESTUDIO DE CASO

- MARCA NACIONAL DE E-COMMERCE -
DR. ERIC BERG



La Agencia AGM y Manuel Suafrez son geniales! Nuestras estadísticas de ingresos han estado en afluencia desde que trabajamos con él. Nuestros rangos de Retorno por Inversión (ROI), varían de 700-1200% cada semana con sus estrategias de Facebook y Messenger.

El utiliza Facebook para hacer crecer mi cuenta de Amazon, y mis números han estado en franca afluencia. ¡El vale lo que pesa en oro!

Obtenemos 100,000 suscriptores y 12 millones de nuevas vistas en YouTube cada 28 días. Él realmente trabaja y me da más de lo que yo le pago a él.

- Dr. Eric Berg



OBJETIVOS DEL CLIENTE:

Hacer crecer las ventas en línea tanto, que le permitan cerrar su negocio de menudeo/práctica médica y reemplazar ese ingreso completamente. El también quería convertirse en la autoridad dentro de su nicho (Keto y Ayuno Intermitente) y hacer crecer su lista de prospectos y clientes.

SOBRE AGM

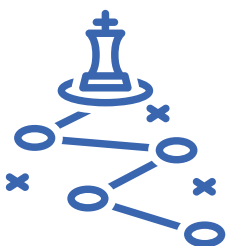
- Localizada en Largo, FL
- Agencia Socia de Facebook
- Expertos Certificados en ManyChat
- Certificados en Facebook Blueprint

SOBRE LA MARCA

El Dr. Berg es un educador sobre salud que se especializa en la pérdida de peso a través de sus métodos nutricionales y naturales. Antes de trabajar con AGM él confiaba en SEO, Anuncios de Facebook, marketing por tarjeta postal, y tráfico Orgánico en YouTube, ninguno de los cuales produjo resultados consistentes y efectivos.

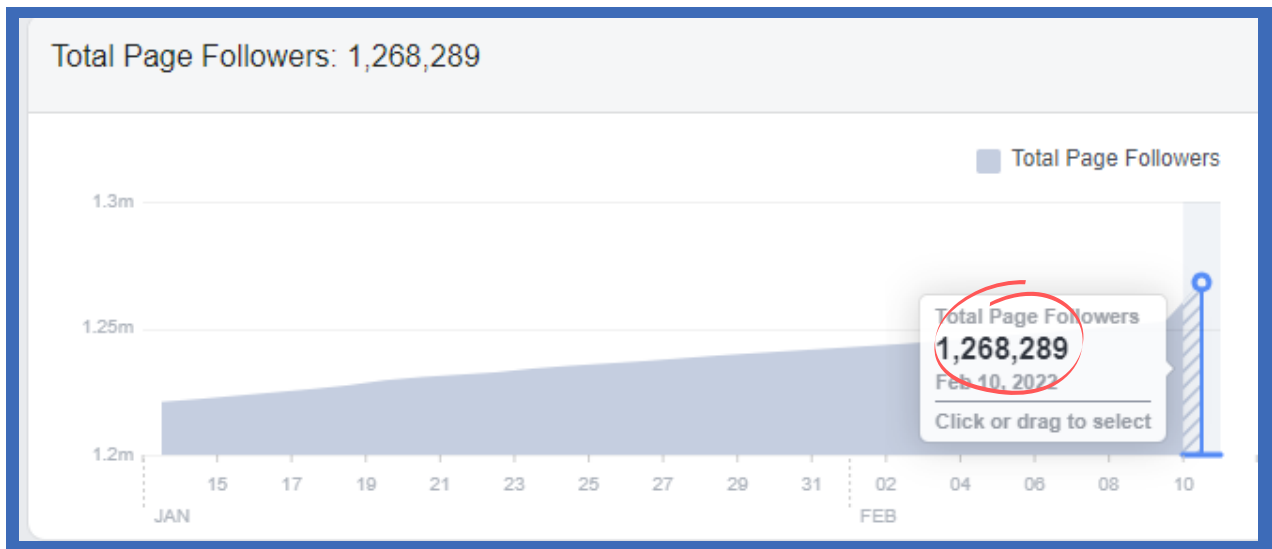
LA ESTRATEGIA

Primero, potenciamos lo que ya estaba funcionando (YouTube), mediante la optimización del canal y SEO. Aplicamos las mismas acciones exitosas a otras plataformas de redes sociales incluyendo Facebook e Instagram. A medida que aumentaron las audiencias en estas plataformas, entonces nos enfocamos en construir la lista usando varios imanes para atraer prospectos, hojas de ayuda, o mini cursos educativos, todos entregados a cambio de obtener la información personal (email/teléfono). Todos los nuevos prospectos se pondrían entonces a través de un embudo de mensajes para cultivar al cliente y después venderle algo más.

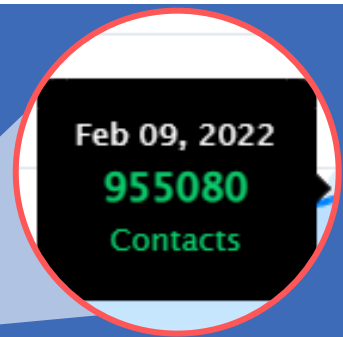
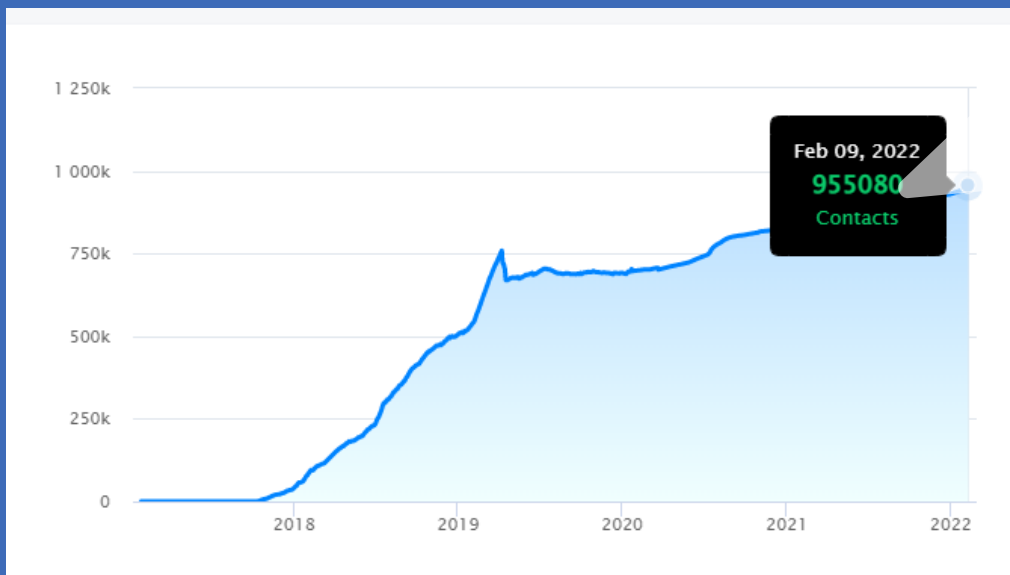


- Aumento de 250 veces de la base de fans en Facebook.
- Aumento de 11.5 veces de la base de fans en YouTube.
- Promedio de 500-700% ROAS con anuncios de paga de FB e IG.
- Crecimiento Neto de 0-850K en suscriptores de Messenger.
- Ingresos Adicionales de 100k solamente de Messenger.

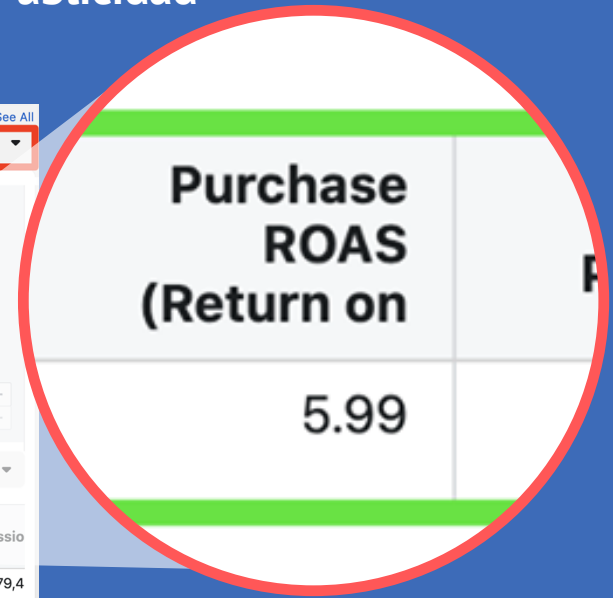
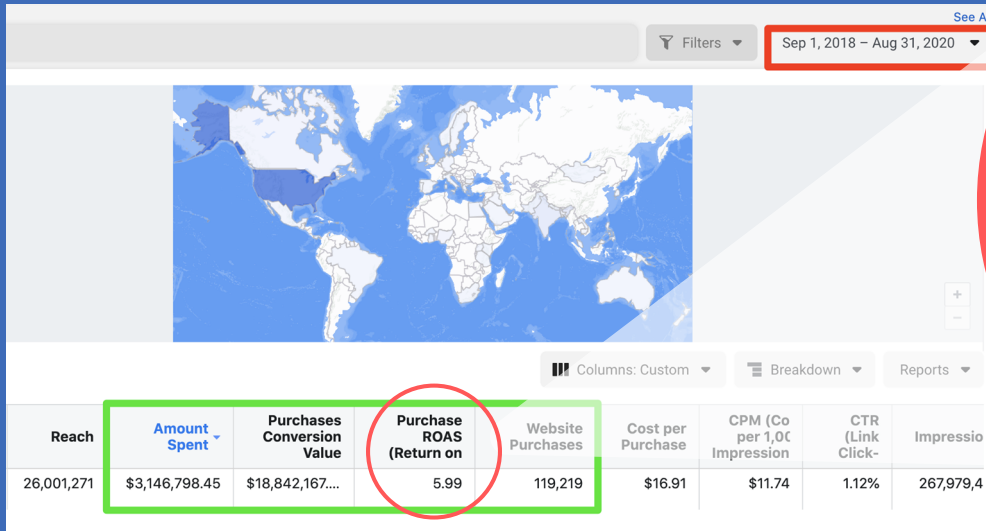
Crecimiento de Facebook



Crecimiento de Messenger



Rendimiento Promedio en Gasto de Publicidad (Del 2018 al 2020)



Crecimiento en YouTube (Del 2017 al 2022)

