

# Vinoselección: cómo enfrentarse al COVID-19 y salir fortalecido



Vinoselección S.A.

Madrid, España • <https://www.vinoseleccion.com/>

## El reto

El mayor reto al que se enfrentó Vinoselección fue adaptarse a la nueva realidad en la que se encontraban tanto los clientes potenciales como los proveedores y buscar una solución para ambos. Su objetivo era tratar de alcanzar la mayor cuota de mercado posible, de manera rentable, debido al cierre temporal de los establecimientos físicos (bares, restaurantes, vinotecas).

## El enfoque

Partiendo del nuevo contexto y con un objetivo tan ambicioso, la decisión desde el primer día fue la de ofrecer envíos gratis a los clientes finales, para fomentar que los usuarios con más dudas, se decidieran a realizar la compra. En el caso de los bodegueros, Vinoselección les ayudó a quitarse el stock que tenían almacenado, comprando grandes partidas de productos para poder hacérselas llegar al usuario final. Todo esto con la idea de ser muy visibles en Google Ads e invertir lo que fuera necesario para situarse como líder del mercado.

## Colaboración con Geotelecom

La estrecha relación y fluida comunicación con Geotelecom ha sido fundamental a la hora de plantear este nuevo enfoque y conseguir los resultados deseados: hemos conseguido situarnos entre los líderes del mercado, respetando los datos de rentabilidad y con récords de captación de nuevo cliente. La colaboración del equipo de Google de Dublín ha sido también clave para llegar al punto en el que nos encontramos.

## Los resultados

Los resultados han sido más que positivos: Vinoselección se ha posicionado como uno de los líderes del mercado en su sector. Los usuarios han acogido muy bien las promociones, facilidades y el servicio prestado por el ecommerce (las reseñas de su web lo avalan) y a nivel de resultados, se han respetado los márgenes de rentabilidad establecidos, y se han conseguido récords de captación de nuevos clientes.

**“ Poco a poco lo estamos consiguiendo, y el camino que nos queda por recorrer lo haremos juntos, hombro con hombro”.**

—Isidoro Serantes, Bodegas Bouza do Rei (proveedor).



## HOMBRO CON HOMBRO

Porque los bodegueros nos permiten bajar los precios de sus vinos.  
Porque los envíos siguen siendo gratis.

MÁS INFORMACIÓN