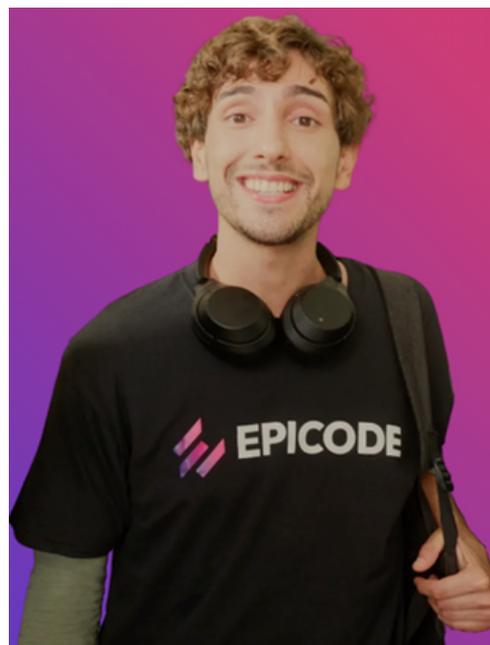


MICRO² CASO DE ESTUDIO ITALIA

Epicode: Un caso de
éxito de digitalización
en una microempresa

KEYWORDS

Digitalización, Microempresa,
Startup EdTech, Generación
de clientes potenciales,
Marketing basado en datos,
Ampliación



Epicode, una startup EdTech en el campo de la educación y la tecnología, surgió como un notable caso de estudio de **digitalización en una microempresa**. Nacida durante el apogeo de la pandemia en 2020, Epicode se propuso revolucionar el mundo de la codificación y las profesiones digitales. Al ofrecer cursos y clases magistrales a distancia, así como facilitar la colocación laboral de sus alumnos, Epicode ganó rápidamente tracción en el mercado.

Cuando Epicode se puso en contacto con Secret Key, una agencia de marketing digital, se enfrentó a importantes retos. Epicode, una marca de reciente creación sin ningún tipo de métrica comercial o de marketing, necesitaba validar su modelo de negocio, generar métricas clave de generación de clientes potenciales y captación de clientes, y convertir los clientes potenciales en alumnos matriculados. La agencia reconoció el inmenso potencial de Epicode y desarrolló rápidamente un plan y un embudo de marketing para generar el número mínimo de matriculaciones necesario.

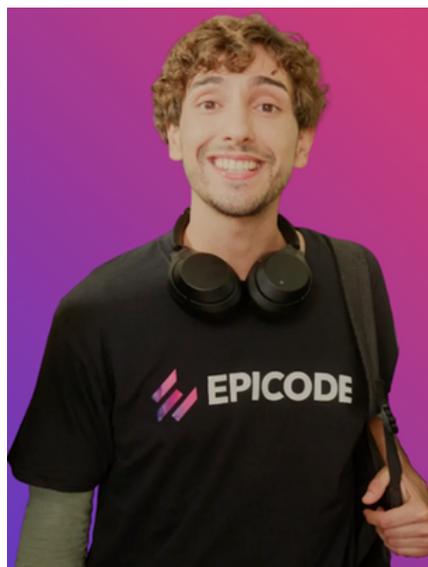
Mediante un enfoque integral basado en el **análisis, la estrategia** y los métodos basados en datos de marketing, Secret Key puso en marcha varias actividades para lograr los resultados deseados. Optimizaron las páginas de destino para aumentar las tasas de conversión, desarrollaron creatividades cautivadoras, ejecutaron campañas publicitarias de pago en plataformas como Google Search, Facebook e Instagram y utilizaron la automatización del marketing por correo electrónico para nutrir a los clientes potenciales. **La integración de la inteligencia empresarial con el CRM de ventas permitió supervisar el recorrido del cliente de principio a fin.**

MICRO² CASO DE ESTUDIO ITALIA

Epicode: Un caso de
éxito de digitalización
en una microempresa

KEYWORDS

Digitalización, Microempresa,
Startup EdTech, Generación
de clientes potenciales,
Marketing basado en datos,
Ampliación



El objetivo inicial era validar los ángulos de las **campañas publicitarias de pago y optimizar la interfaz y la experiencia de usuario (UI/UX)** de las páginas de destino. Secret Key llevó a cabo numerosos experimentos y análisis exhaustivos de la interacción de los usuarios para identificar los puntos de dolor, las ganancias, las palabras clave, las estrategias de captación de clientes potenciales y las características demográficas más eficaces. En pocas semanas, Epicode obtuvo resultados excepcionales, con un volumen considerable de solicitudes de inscripción y clases agotadas.

Con los impresionantes resultados obtenidos en un breve periodo de tiempo, Epicode despertó un gran interés en el mercado. A los pocos meses de su creación, 30 destacados inversores ángeles italianos suscribieron una ronda de inversión de un millón de euros, validando aún más el éxito de la empresa. La colaboración entre el equipo de marketing interno de Epicode y Secret Key facilitó la mejora continua de varios aspectos de la comunicación de la marca, como el modelado avanzado de datos, nuevas creatividades publicitarias, valiosos imanes de clientes potenciales, la mejora de la narración de historias en las redes sociales y la producción de contenidos con fines de SEO y captación de clientes potenciales.

La fase de ampliación consistió en aumentar el presupuesto para publicidad de pago, ampliar los canales publicitarios y utilizar las conversiones offline para un análisis más potente del rendimiento de la campaña. Gracias a unas meticulosas estrategias de ampliación, Epicode consiguió mantener unas excelentes métricas de rendimiento de clientes potenciales, adquirir más clientes potenciales de mayor calidad y lograr unas tasas sostenibles de coste por adquisición. **Los esfuerzos combinados de los equipos de producto, marketing y ventas permitieron a Epicode asegurar una segunda ronda de inversión sustancial, impulsando aún más sus planes de expansión en el mercado nacional e internacional.**