



# Cupones Mágicos

Cupones Mágicos es una plataforma de cupones de descuento para realizar compras en línea, creada por la startup alemana **Global Leads Group** con presencia en 6 países: México, Brasil, España, Italia, Rusia y Ucrania. Todos impulsados por el mismo objetivo:

*Proporcionar la mejor experiencia de compra en Internet a millones de usuarios, ofreciéndoles descuentos y promociones que les ayuden a obtener ahorros y beneficios superiores en cada compra que realizan.*

Actualmente, Cupones Mágicos es uno de los sitios cuponeros con mayor experiencia en el mercado mexicano, gracias al trabajo conjunto realizado con las tiendas online más importantes de México, entre las que se encuentran Linio, Dafiti, Cyberpuerta y Netshoes, solo por mencionar algunas.

## **Acerca de Global Leads Group**

Global Leads Group, fue creada a principios del 2011 en Berlín, Alemania por Stefan Nolte y Denis Ciofu, cuando ambos decidieron unir su conocimiento y experiencia en diversos mercados digitales, para construir una empresa internacional fundada a través de “capital semilla”. Stefan aportó el know-how de marketing digital y IT y Denis el financiamiento y know-how empresarial.

Obtuvieron el respaldo de dos ángeles inversionistas: Klaus Hommels (Skype, Facebook, Spotify y Xing), quien invierte en start-ups prometedoras que tienen potencial para convertirse en grandes jugadores en Internet; y Oliver Jung (Airbnb, Xing y Facebook), especialista en crear nuevos negocios y proyectos desde sus primeras etapas.

Antes de Global Leads Group, Stefan contaba con una empresa propia que operaba varios sitios web en Alemania y brindaba consultoría de Marketing Digital a otras compañías, principalmente startups cuyos mercados meta incluían a Turquía, India, Australia y Brasil. Denis Ciofu construía una empresa de marketing y creación de contenidos en Rusia con Fastlane Ventures.

## **Como nació Cupones Mágicos**

Desde 2010, ambos monitoreaban la demanda de cupones digitales en los mercados en los que ahora tiene presencia Cupones Mágicos. Al detectar la fuerte consolidación de este canal de marketing en países como Alemania, Reino Unido y Estados Unidos, consideraron

que esta tendencia se extendería a otros mercados emergentes en poco tiempo.

Posteriormente en 2011, crearon varios portales de compra online que agrupaban diferentes tipos contenidos enfocados en responder las dudas que surgen a los usuarios mientras compran en línea: contenido editorial acerca de las tendencias de compra, búsqueda de productos, ratings de tiendas, cupones y más.

Cupones Mágicos surgió como un nuevo proyecto, cuando detectaron el alto interés de los usuarios en la sección de cupones. El primer país de lanzamiento fue Rusia, seguido por Brasil, España, Italia, México y Ucrania.

### **La incursión en el Mercado Mexicano**

Una de las razones principales por las que se eligió a México para llevar a cabo el proyecto de Cupones Mágicos, fue el fuerte crecimiento del e-commerce en el país, reflejado en los altos volúmenes de venta y la creciente diversificación de los modelos de negocio online. Aunque la penetración del internet en México no es tan alta como en otros países, las tasas de crecimiento y el potencial del mercado son muy altos debido a la gran población.

También se detectó una gran oportunidad en la baja competencia en el sector de los cupones online y la creciente demanda de los usuarios por este tipo de servicios.

### **Indicadores de Éxito**

Posterior al lanzamiento del sitio, uno de los indicadores de la alta rentabilidad del proyecto fue la fuerte tracción de los usuarios hacia el sitio. En general, se denoto una aceptación positiva del servicio gratuito en los altos índices de frecuencia de uso (Clickout Rate), el tiempo promedio que el usuario pasaba en el sitio y el elevado número de suscriptores al newsletter.

La recepción por parte de las tiendas y los anunciantes también fue positiva, pues demostraron un alto interés en utilizar el marketing de cupones como canal de promoción para ofrecer descuentos y promociones atractivas a los usuarios.

El resultado fue un crecimiento constante mensual de los ingresos del 30% durante el primer año. Para Diciembre, las ganancias obtenidas eran 15 veces lo que se había logrado a principios del mismo año.

### **Rebrandeo y rediseño**

Este 2015, uno de los planes más ambiciosos de la compañía fue el rediseño de la imagen y la plataforma de Cupones Mágicos en los 6 mercados.

*“El sitio anterior comenzó como un proyecto secundario y rápidamente se convirtió en una unidad de negocio importante, que generaba el 50% de las ganancias de la empresa. Sin embargo, el proceso de desarrollo y mejora del producto (Cupones Mágicos) no se consideraba primordial, pues no se emplearon recursos tecnológicos y estructuras de diseño especializadas, aunque contábamos con ellos en la empresa. Por esta razón, decidimos reestructurar la plataforma desde cero y así tener una base sólida que nos permitiera seguir implementando nuevas funcionalidades a petición de los usuarios, pues el nuevo sistema facilita la realización de cambios de manera más rápida y eficiente. Aprovechamos esta oportunidad para rediseñar la plataforma completa en base a los aprendizajes que obtuvimos de la primera versión con el objetivo de proveer una mejor experiencia a nuestros usuarios. “*

**Stefan Nolte, CEO de Global Leads Group**

### **Visión a futuro**

Uno de los objetivos a largo plazo de Cupones Mágicos es convertirse en los líderes del sector de los cupones en línea en los mercados emergentes, razón por la cual la incursión en nuevos mercados internacionales no ha sido descartada.

Sin embargo, en el corto plazo el enfoque primordial está en aprovechar el gran potencial de crecimiento de los mercados en los que se tiene presencia actualmente para lograr una mayor consolidación y posteriormente una internalización más amplia.

### **Contacto de Relaciones Públicas**

Laura Sofía González

+52 55 47 41 14 37

[comunicacion@cuponesmagicos.com.mx](mailto:comunicacion@cuponesmagicos.com.mx)