

# Magnolia ayuda a JobRad en su misión de conseguir que más personas se desplacen en bicicleta

Cómo la empresa de alquiler de bicicletas JobRad ha logrado mayor agilidad y proporciona una mejor experiencia al usuario con Magnolia CMS.



**Industria**  
Alquiler de bicicletas

**País**  
Alemania

**Sitio web**  
[www.jobrad.org](http://www.jobrad.org)



## Una empresa innovadora necesitaba agilizar el trabajo del equipo de marketing. Rápido. Fácil.

Con sede en Friburgo (Alemania), JobRad nació de la idea de que, si bien a muchos empleados se les ofrece un coche de empresa, todos los empleados deberían tener la oportunidad de obtener una bicicleta de empresa. Con JobRad, las empresas pueden acordar facilitar bicicletas en régimen de leasing para sus empleados a un coste muy asequible. El espectro de clientes de JobRad –más de 15.000 empresas de toda Alemania– abarca desde pequeñas empresas locales hasta grandes compañías como Lufthansa, L'Oréal y Bosch. La página web de JobRad es una pieza clave del embudo de marketing de la marca y es responsable de la conversión del visitante en cliente potencial. El equipo comercial de JobRad acudió a Magnolia en busca de un CMS que les permitiera publicar con rapidez y dirigir el contenido a los visitantes adecuados.



“Lo que me encanta de Magnolia es que es muy rápido y respalda mi flujo de trabajo sin ralentizarme... Me ha hecho la vida mucho más fácil.”

– Philipp Speth, Director de página web, JobRad

## El desafío

### Una información compleja requiere flujos de trabajo sencillos

JobRad necesitaba una forma más fácil de administrar y actualizar su página web corporativa con contenidos relevantes y esenciales relacionados con su negocio y normativa fiscal más reciente en relación con incentivos medioambientales. La empresa buscaba un CMS que fuera fácil de usar y capaz de funcionar con las últimas tecnologías, como las PWA (aplicaciones web progresivas), para ofrecer una experiencia digital más dinámica. Lo más importante era que el modelo comercial de JobRad y las ventajas fiscales son complejos, por lo que la empresa necesitaba informar mejor a sus clientes potenciales a través de su página web y a la velocidad requerida. Todo el contenido, desde una calculadora de ahorro hasta las preguntas frecuentes, se debía presentar al usuario adecuado en el momento apropiado. Y además se debía actualizar continuamente de acuerdo con los cambios del mercado.

## La solución

### CMS directo con características de desarrollo ligero

Para decidir que CMS utilizar JobRad realizó una lista de más de ochenta preguntas para evaluar a cada fabricante. Llegaron a la conclusión de que Magnolia era el que mejor encajaba. La empresa eligió Magnolia fundamentalmente por su flexibilidad a la hora de presentar el contenido tal como ellos querían y por la reducida curva de aprendizaje que implicaba. El CMS proporcionó las herramientas que JobRad necesitaba para desarrollar una nueva página web y proporcionar experiencias digitales de manera rápida y eficiente. Según JobRad, Magnolia demostró ser un CMS extremadamente fácil para trabajar.

## Desarrollo acelerado

Magnolia ha acertado el ciclo de retroalimentación para los desarrolladores mediante nuevos despliegues automáticos, lo que ha aumentado significativamente la velocidad de desarrollo. El equipo de desarrollo de JobRad fue capaz de implementar el CMS al tiempo que construía rápidamente nuevas características de la página web partiendo de cero.

## Empoderar el front-end

Durante la implementación de Magnolia, JobRad desarrolló todo desde cero mediante la funcionalidad light development de Magnolia, que permite crear con el mínimo código rápidas experiencias de front-end. Entre estas se incluían una nueva navegación, una sección dinámica de noticias y una calculadora de ventajas fiscales.

## Crea una sola vez, publica en todas partes

JobRad también utilizó la funcionalidad Content App de Magnolia para crear su propio módulo de preguntas frecuentes. Este módulo simplificó el proceso manual anterior, de modo que ahora la empresa puede seleccionar las preguntas frecuentes en un único punto del back-end y distribuir las automáticamente a múltiples puntos de contacto de los clientes.

## El Resultado

JobRad descubrió que Magnolia respondía a todas sus necesidades y que el CMS se podía personalizar para ofrecer cualquier funcionalidad que desearan. JobRad también ha observado un enorme valor comercial para sus clientes tras implementar Magnolia. Gracias a la sección de noticias y a otros contenidos dinámicos y herramientas, el compromiso del usuario ha crecido drásticamente: más de un 400% de incremento en interacciones en la página web (descargar un formulario o un documento en PDF, calcular un beneficio

400%  
más interacciones  
en el sitio web

20x  
más usuarios  
concurrentes



“Es agradable trabajar con Magnolia. Es muy fácil y satisface todas nuestras necesidades: estar donde está el usuario y presentar el contenido adecuado, en el momento preciso y a la persona adecuada.”

— Wiebke Reissig, Jefa del equipo de marketing en línea, JobRad