



Pepe Ganga mide, perfecciona y alcanza el mejor ROI online en su industria.



Los que no entienden la publicidad online, siguen pensando en el email como spam y se pierden las virtudes del canal de mayor retorno de la inversión y por lo tanto unos cuantos miles de dólares. En el esfuerzo por aumentar los ingresos las compañías necesitan ser más eficientes en sus herramientas de medición para invertir mejor.

Duplica la cantidad de transacciones. El email primero en retorno de la inversión.

Mide, perfecciona y alcanza el mejor ROI online en su industria.

integraciones con:



Desafíos

- Medir el volumen de transacciones generadas por el email marketing.
- Calcular el retorno de la inversión (ROI).
- Comparar el tráfico y la eficiencia por cada canal para mejorar la performance.

Solución

- Email Analytics.
- Integración nativa con VTEX.

Resultados

- Gracias al email **las transacciones han mejorado notablemente.**
- El email **supero los ingresos** en un 45% a las acciones de CPC.
- Se optimizó la inversión y por lo tanto **mejoró el ROI.**

Email Analytics es la herramienta de emBlue que permite cruzar toda la información de las acciones de email marketing con los dashboard de google analytics.

Ahora Pepe Ganga puede identificar cuáles son los asuntos que más tráfico y ventas generan, conoce cuáles son los segmentos de su audiencia y cuál es la tasa de conversión de cada uno de ellos y el total de ingresos generados por cada grupo.

A partir de la integración nativa de VTEX y emBlue todos los datos de comportamiento de compra del cliente son almacenados en emBlue para segmentar las audiencias por reglas de RFM y Life Time Value. Desde el momento en que las personas se registran en el e-commerce, hayan comprado o no, son almacenados automáticamente en nuestra plataforma.

Aplicando las herramientas de Webtracking podemos segmentar las audiencias según su navegación en el sitio web y saber cuáles son sus intereses, incluso antes de que realicen la compra. Planificando así estrategias con Triggers y acciones de remarketing. Estos grupos se auto-segmentan en la categoría que más se relaciona con su comportamiento de navegación o de compra.

“
Pepe Ganga se hizo extremadamente eficiente en la inversión de sus canales online duplicando la cantidad de transacciones y su ROI gracias a emBlue email Analytics.
”

