



Tienda Naranja cautiva el interés de sus clientes con Remarketing.



Aumenta un 30% la tasa de conversión de las acciones de email marketing respecto de los meses anteriores.

La competencia en la era de los Millennials está en llamar su atención. Las compañías quieren ser relevantes y causar impacto en sus cliente para poder alcanzar sus objetivos de venta. Para captar la atención no solo se trata de tener el mejor precio o la mayor cantidad de cuotas, sino de saber qué es lo que el cliente está buscando en el momento indicado.

Desafíos

- Aumentar las ventas del canal de email marketing.
- Detectar los productos del catálogo que el cliente estaba dispuesto a comprar.
- Ser relevantes en la comunicación para no perder fidelidad.

Solución

- emBlue Tags.
- Webtracking del eCommerce.
- Remarketing de contenido.

Resultados

- Se generó un mensaje adicional para cada usuario basado en sus intereses.
- **Aumentó la frecuencia de contacto** semanal para los usuarios interesados.
- **El Open Rate aumento un 18%.**
- La tasa de conversión **creció un 30%.**

emBlue Tags permitió detectar la actividad en las acciones de email marketing previas generando una nueva pieza de email con los contenidos más relevantes según la frecuencia y resencia de los Tags.

La instalación del webtracking sumó más información a los Tags recolectando datos acerca de qué productos buscaba el cliente en el sitio web.

El remarketing de contenidos de emBlue se implementó en los subjects de los emails aumentando la tasa de apertura significativamente, “Deja de buscar (Tag)” o “Este es tu (Tag)” fueron los asuntos más exitosos.

Remarketing en emBlue genera ventas a partir de información agrupada y contenido dinámico, Tienda Naranja está implementando al menos un feature de remarketing en cada uno de sus mensajes.



Tienda Naranja aumentó sus envíos semanales con contenido dinámico a partir de los intereses, utilizando “Remarketing emBlue”, aumentando la cantidad de visitas.

