

Use Case E-goi

Automatiza tu e-commerce



¿Qué es la automatización?

Automatizar el marketing es hacer uso de la tecnología y las herramientas que la misma nos proporciona para que podamos realizar los procesos que no requieren especialización de forma mecanizada, **incrementando, de esta manera, los niveles de eficiencia, escalonamiento y personalización.**

Gracias a esto puedes poner en piloto automático la comunicación con la clientela, las campañas de carrito abandonado o de recuperación de antiguos clientes. ¡Excelente para e-commerce!

¿Qué ventajas tiene automatizar tu e-commerce con E-goi?

- Ahorro de tiempo;
- Incremento de los niveles de confianza;
- Mayor fidelización;
- Disminución de carrito abandonado;
- Aumento del ticket medio gracias a las campañas de productos relacionados;
- Más engagement gracias a la personalización de la comunicación;

¿Cómo hacerlo en E-goi?

Cómo crear automatismos con diferentes objetivos con E-goi



1

Integra tu plataforma de e-commerce con E-goi.
¡Comprueba todas las disponibles [aquí!](#)



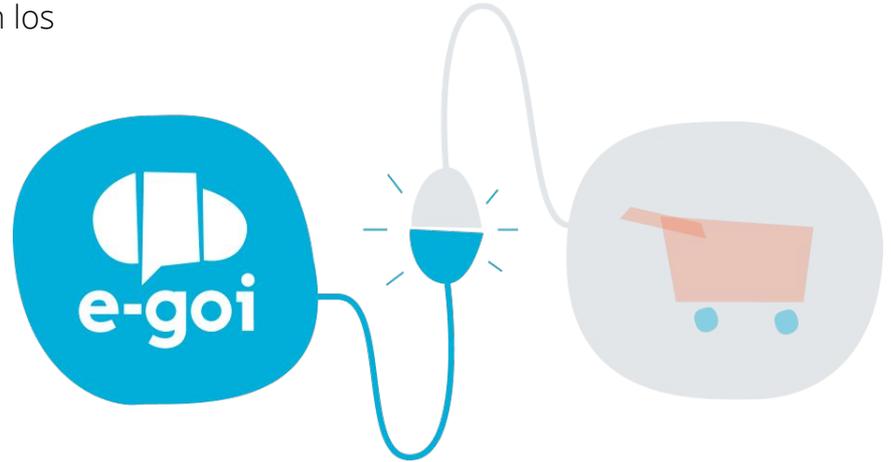
2

Autoriza la integración y elige la lista E-goi en la que serán incluidos los contactos de tu e-commerce.



3

Mapea los campos de tu e-commerce con los campos E-goi.



4

Sincroniza tus productos con E-goi.
Si tienes un fichero excel con tus productos, basta importarlo para crear automáticamente tu email.

[Ver aquí cómo hacerlo.](#)

5

Guarda el comportamiento de tus clientes.
Activa Track & Engage en la página de la integración.

Esta funcionalidad permite guardar la información de cada contacto en varios campos de la lista que asoció a la integración. ¿Qué tipo de información? Todo lo que esté relacionado con la interacción con tu tienda, por ejemplo: productos comprados, fecha de la última compra, últimos productos comprados, etc. ¡Crea los segmentos que quieras con esta información!



CTA



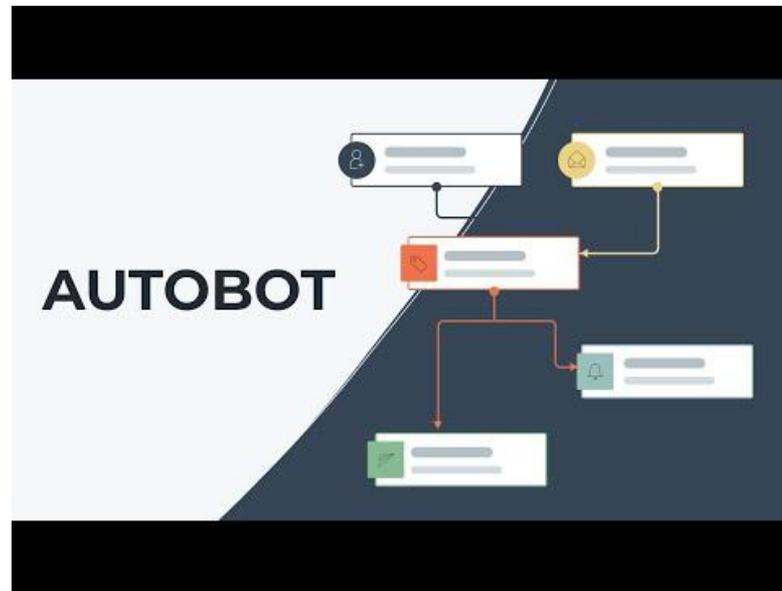
CTA

6

Crea tus automatismos.

Con toda esta información en tu cuenta E-goi, podrás enviar campañas con diferentes objetivos: bienvenida, confirmación del pedido, carrito abandonado, ofertas...

¡Tenemos autobots listos para utilizar! Solo es cuestión de configurarlos según tus necesidades y/o intereses.



6.1

Cada vez que un usuario compre en tu tienda, envíale un email con la confirmación del pedido. Esto disminuye la incertidumbre del consumidor y aumenta el engagement.



6.2

Gracias a este widget podremos enviar campañas con productos similares a los que el cliente ya adquirió.

- Activa Track & Engage. Sólo de esta forma E-goi sabrá qué productos están en el carrito.
- Arrastra el widget y escoge tu catálogo. Como los productos son diferentes en cada caso, sólo aparecerán unos códigos que buscarán de forma automática los productos adecuados para cada consumidor.
- Escoge el segmento "Quién tiene productos en el carrito" Es un segmento automático que E-goi ha preparado para que puedas usarlo de inmediato.

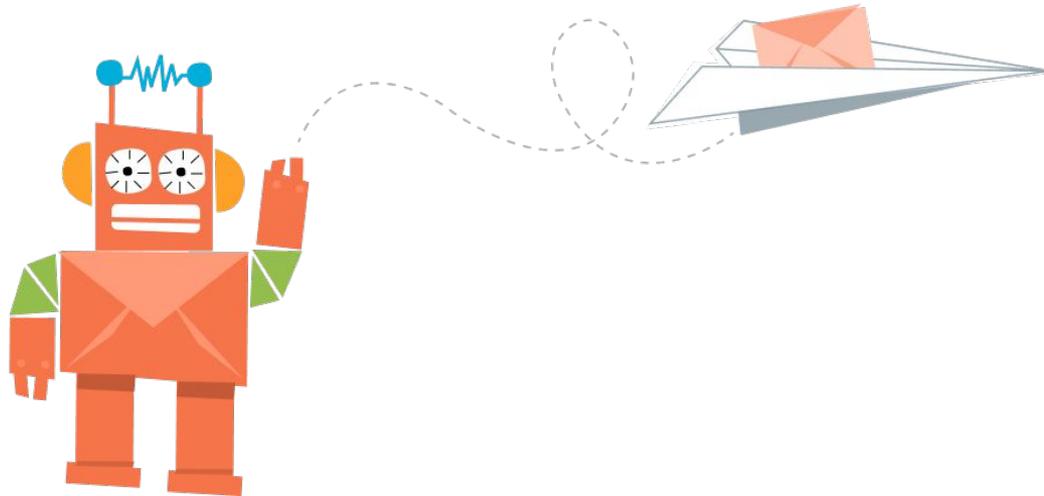
6.3

Envía e-mails automáticos a clientes inactivos o que visitaron varias veces un producto de tu e-commerce. ¡Y ofréceles un descuento que no puedan rechazar!



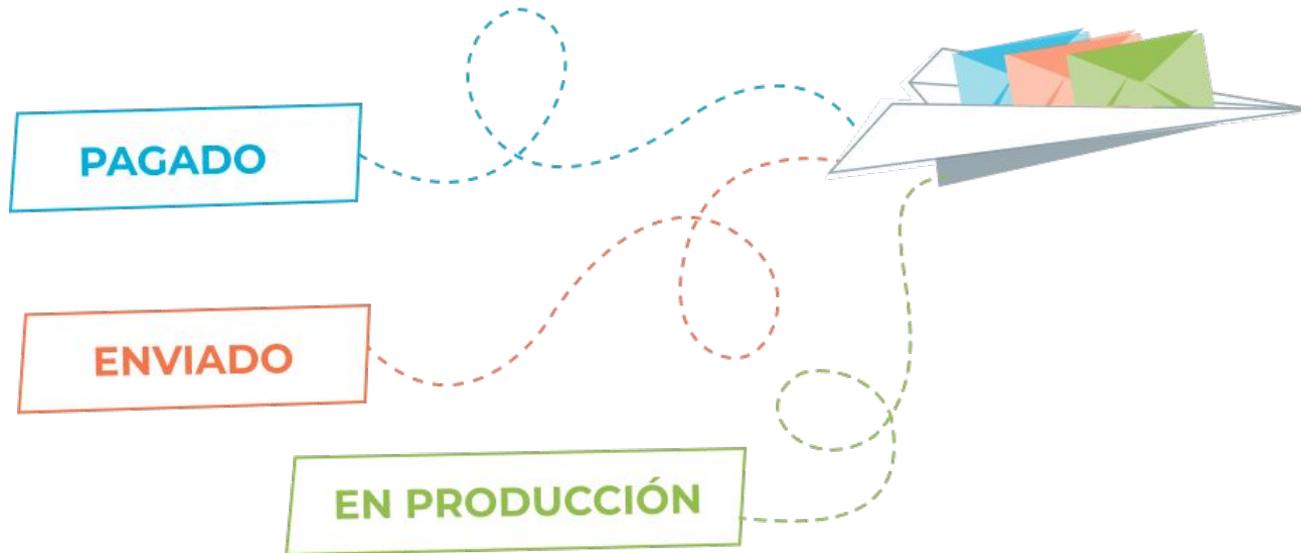
6.4

El objetivo de este widget es evitar que el cliente olvide que no concluyó la compra. Para ello envía una campaña automática con el producto a la bandeja de entrada del cliente ¡de forma automática y sin que tú tengas que hacer nada!



6.5

Envía e-mails o SMS con cada alteración del proceso de envío de tu pedido. “En producción”, “Enviado”, “Pagado”... De esta forma el cliente se sentirá acompañado durante toda la operación.



¿TE GUSTARÍA IMPLEMENTAR ESTA MEJORA EN TU NEGOCIO?

Si ya tienes cuenta en E-goi, sólo tienes que hacer login y seguir el paso a paso. Si todavía no tienes cuenta...

[CREA AQUÍ TU CUENTA GRATIS »](#)