

USE CASE E-GOI

Ecommerce

Aumentar las conversiones a través de
Seguimiento Comportamental del
usuario en la web (Track&Engage)



CONTEXTO

Baja conversión visitantes

No llega al 3% las personas que terminan haciendo una compra en un site de todas las que la visitan. Esto nos hace darnos cuenta de todo el margen que el comercio online tiene para mejorar.

Este porcentaje tan bajo se debe a muchos factores, algunos relacionados con la usabilidad y la rapidez del propio e-commerce, aspectos que tenemos que cuidar concienzudamente. Otros motivos son aquellos que tienen que ver con la falta de engagement, es decir, no ser capaces de atraer al cliente de forma efectiva hasta el momento de la compra.

¿Para quién es?

Para marcas que necesiten aumentar las ventas de su ecommerce.

Para negocios que quieran conocer mejor a su clientela para comunicarse de forma más eficiente.

DESAFÍO

No dejar que los visitantes olviden el interés que tienen por nuestro producto..



DESAFIO

La marca conseguía atraer muchas visitas hasta su web...

... pero el porcentaje de conversión era más bajo de lo esperado.

Tras comprobar que no había ningún problema en el proceso de venta, se crearon estrategias de comunicación basadas en los datos sobre los intereses de los visitantes obtenidos a través de Track&Engage.

¿Por qué?

La competencia entre e-commerce es tan fuerte que tenemos que conseguir impactar en el cliente más allá de cuestiones de precio y calidad.

Generar una experiencia personalizada en la que el cliente sienta que forma parte de la marca además de facilitar el proceso de compra incrementa notablemente las ventas fidelizando, de forma mucho más eficaz al consumidor.

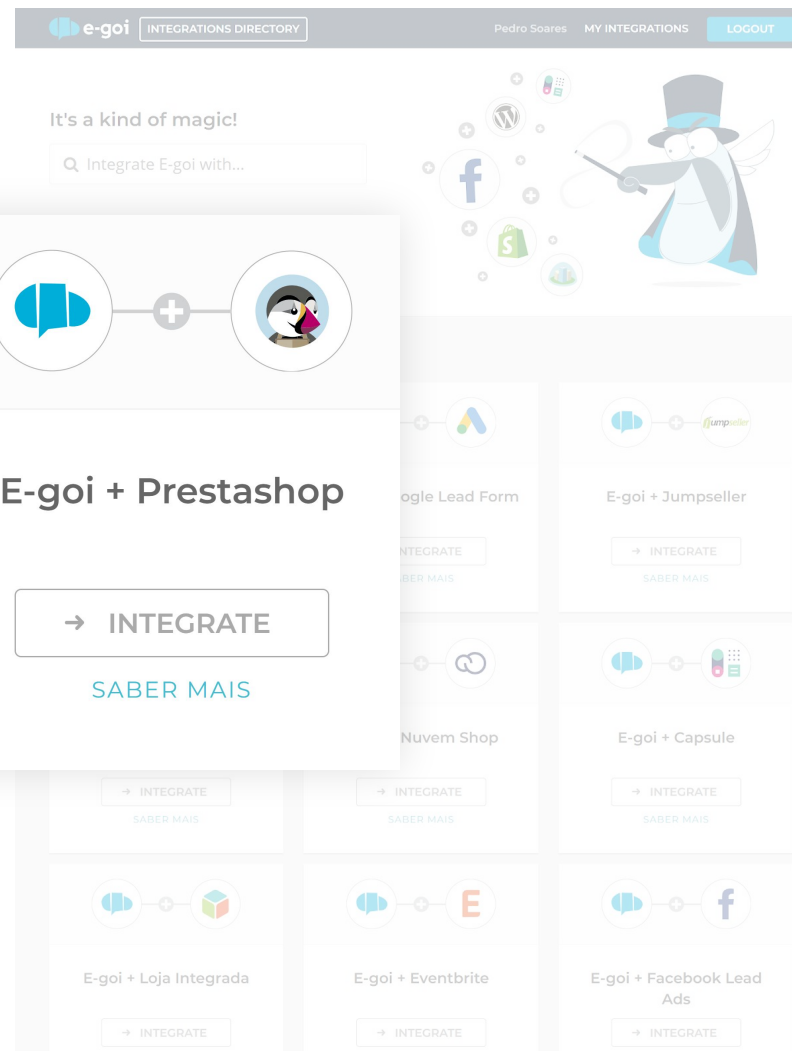
SOLUCIÓN

Ofrecer al usuario el producto por el que ha mostrado interés para facilitar su compra.



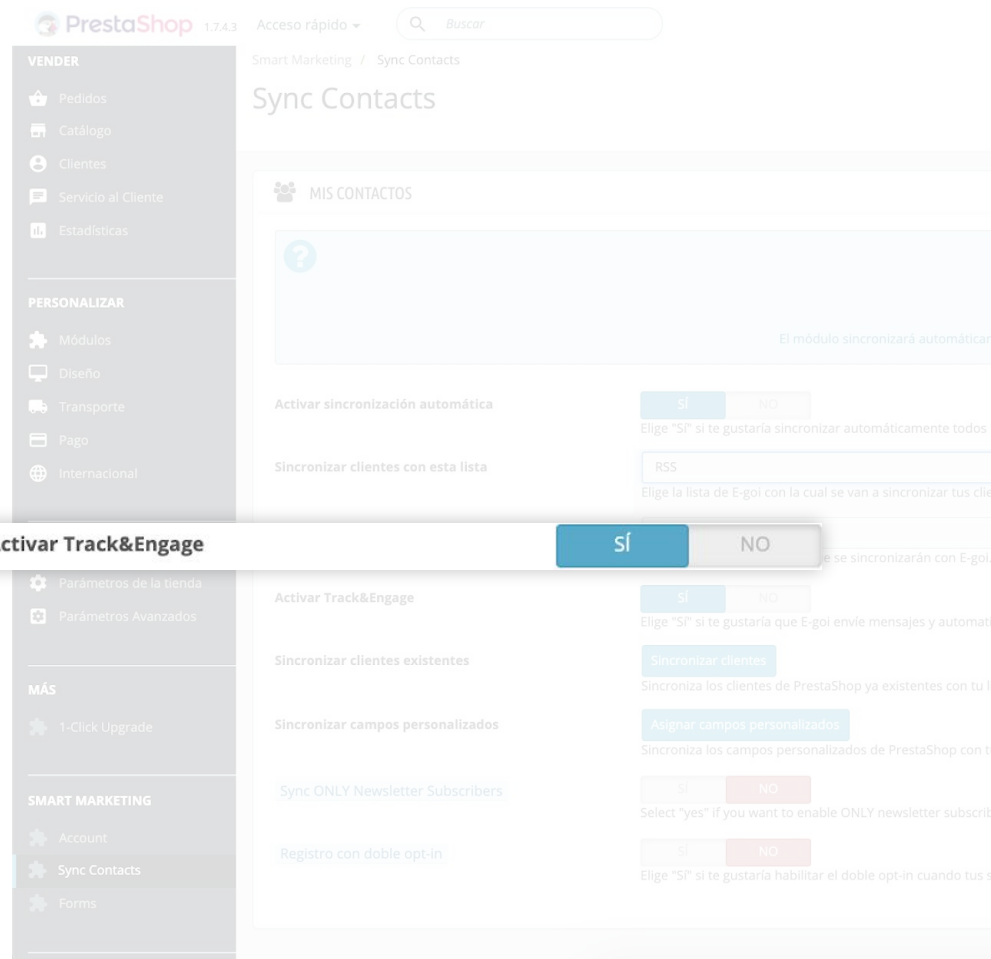
Paso 1

Instalamos y activamos el plugin de la plataforma en la que tenemos alojada el e-commerce, en este caso Prestashop.



Paso 2

Activamos la opción de Track & Engage



PrestaShop 1.7.4.3 Acceso rápido

Smart Marketing / Sync Contacts

Sync Contacts

MIS CONTACTOS

El módulo sincronizará automáticamente

Activar sincronización automática
Elige "SI" si te gustaría sincronizar automáticamente todos

Sincronizar clientes con esta lista
Elige la lista de E-goi con la cual se van a sincronizar tus cli

Activar Track&Engage
Elige "SI" si te gustaría que E-goi se sincronizarán con E-goi

Activar Track&Engage
Elige "SI" si te gustaría que E-goi envíe mensajes y automa

Sincronizar clientes existentes
Sincroniza los clientes de PrestaShop ya existentes con tu l

Sincronizar campos personalizados
Sincroniza los campos personalizados de PrestaShop con t

Sync ONLY Newsletter Subscribers
Select "yes" if you want to enable ONLY newsletter subscrib

Registro con doble opt-in
Elige "SI" si te gustaría habilitar el doble opt-in cuando tus s

VENDER

- Pedidos
- Catálogo
- Cientes
- Servicio al Cliente
- Estadísticas

PERSONALIZAR

- Módulos
- Diseño
- Transporte
- Pago
- Internacional

MÁS

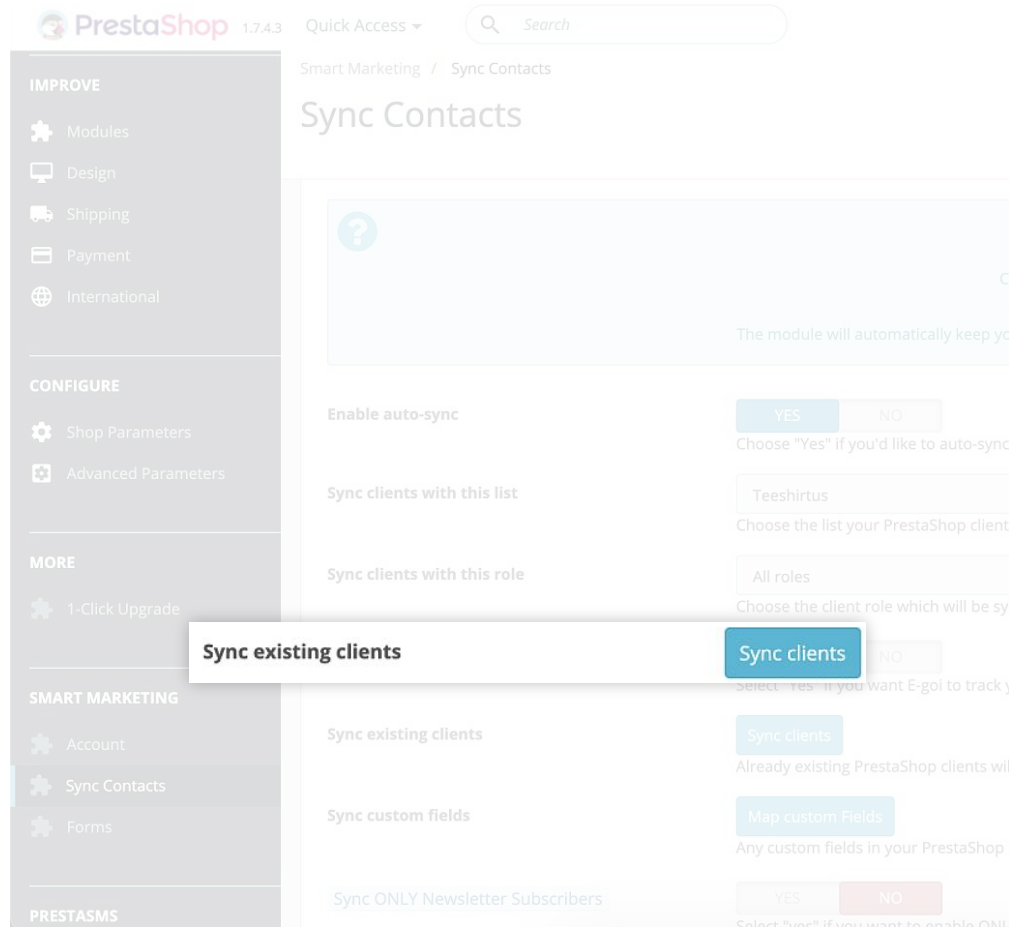
- 1-Click Upgrade

SMART MARKETING

- Account
- Sync Contacts
- Formas

Paso 3

Después, configuramos la importación de los contactos/clientes y los productos para E-goi



PrestaShop 1.7.4.3 Quick Access

Smart Marketing / Sync Contacts

Sync Contacts

The module will automatically keep you...

Enable auto-sync
Choose "Yes" if you'd like to auto-sync

Sync clients with this list
Choose the list your PrestaShop client

Sync clients with this role
Choose the client role which will be sy

Sync existing clients
Select "Yes" if you want E-goi to track y

Sync existing clients
Already existing PrestaShop clients wi

Sync custom fields
Any custom fields in your PrestaShop

Sync ONLY Newsletter Subscribers
Select "Yes" if you want to enable ONL

Paso 4

Creamos los objetivos de TE en el Menú de la Cuenta.
En este caso “Visita a una página con el título del producto”

¿Cómo se hace?

Datos de la Cuenta > Track & Engage > Objetivos con las condiciones necesarias

Objetivo automático

Nombre del objetivo

Visita Camisola

Activar este objetivo cuando alguien

- ☐ Visita una URL
- ☒ Visita una página con un cierto título (etiqueta <title>)
- ☐ Descarga un archivo
- ☐ Haz clic en un enlace a otro sitio web

Teniendo en cuenta esta condición

Contiene

Camisola

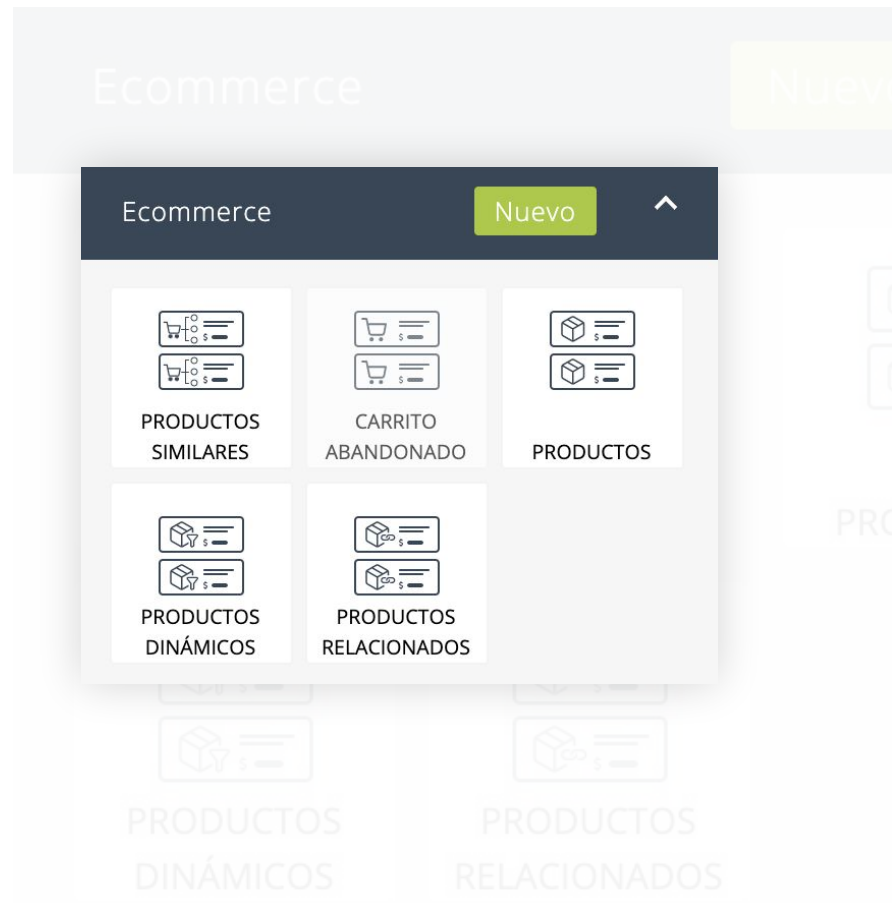
☐ Sensible a mayúsculas y minúsculas

¿Cuántas conversiones del objetivo por visita?

- ☒ Solo una (aunque el visitante vea la página muchas veces, solo habrá conversión en la 1.ª vez)
- ☐ Más de una (cada visita del mismo visitante será una conversión; recomendado para páginas de checko

Paso 5

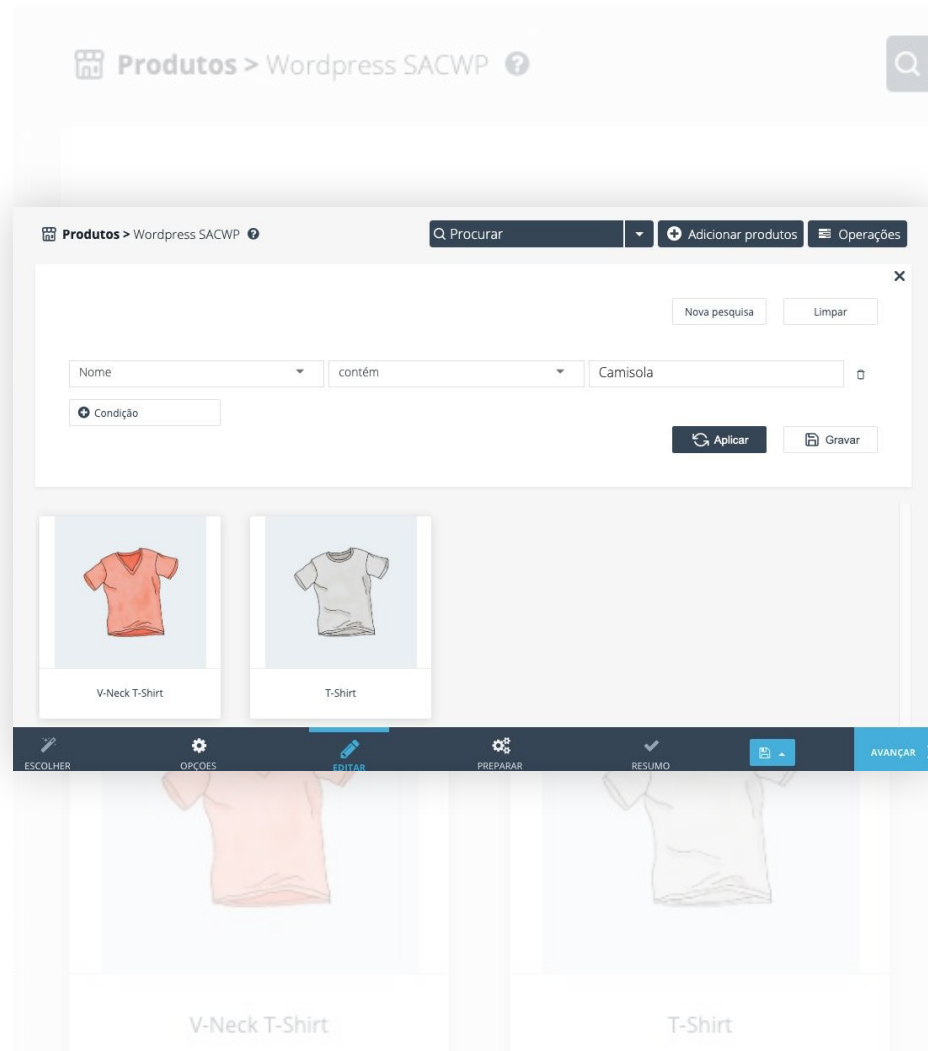
Creamos una campaña de email para el segmento que alcanzó el objetivo. En dicha campaña incluimos el widget de productos dinámicos para que fuese mostrado a cada persona el producto visitado.



Paso 6

Envíamos la campaña.

Es importante saber que las campañas con los productos por los que las personas mostraron interés tienen una alto ratio de apertura, y que la conversión incrementa si ésta es enviada en la primera media hora tras la visita al ecommerce.



Conclusión

E-goi permitirá identificar las visitas a determinadas páginas y enviar una comunicación segmentada según la actividad del visitante, aumentando el engagement y por lo tanto las ventas al impulsar el proceso de toma de decisiones.



¿Quieres captar más leads para tu empresa?

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 »](#)

