

USE CASE E-GOI

# Ecommerce

Aumentar as conversões através do Rastreamento Comportamental do Usuário da Web (Track&Engage)



## CONTEXTO

### **Baixa Conversão de Visitantes em Clientes**

Não chega a 3% de pessoas que acabam fazendo uma compra em um site de todos que a visitam. Isso nos faz perceber toda a margem que o e-commerce tem a melhorar.

Esse baixo percentual se deve a muitos fatores, alguns relacionados à usabilidade e à velocidade do e-commerce em si. Outras razões são aquelas que têm a ver com a falta de engajamento, ou seja, não conseguir atrair o cliente de maneira eficaz até ao momento da compra.

### **Para quem é?**

Para marcas que precisam aumentar as vendas do seu ecommerce.

Para as empresas que querem conhecer melhor seus clientes para se comunicarem de forma mais eficiente.

# DESAFIO

Não deixar que os visitantes esqueçam seu interesse em nosso produto.



## DESAFIO

# A marca conseguiu atrair muitas visitas ao seu site...

**... mas a taxa de conversão foi menor do que o esperado.**

Após verificar se não havia problemas no processo de vendas, foram criadas estratégias de comunicação com base em dados sobre os interesses dos visitantes obtidos através do Track & Engage da E-goi.

## Porque?

A concorrência entre lojas online é tão forte que precisamos criar impacto no cliente de outras formas além do preço e da qualidade.

Gerar uma experiência personalizada na qual o cliente sente que faz parte da marca, além de facilitar o processo de compra aumenta significativamente as vendas, fidelizando de maneira muito mais eficaz o consumidor.

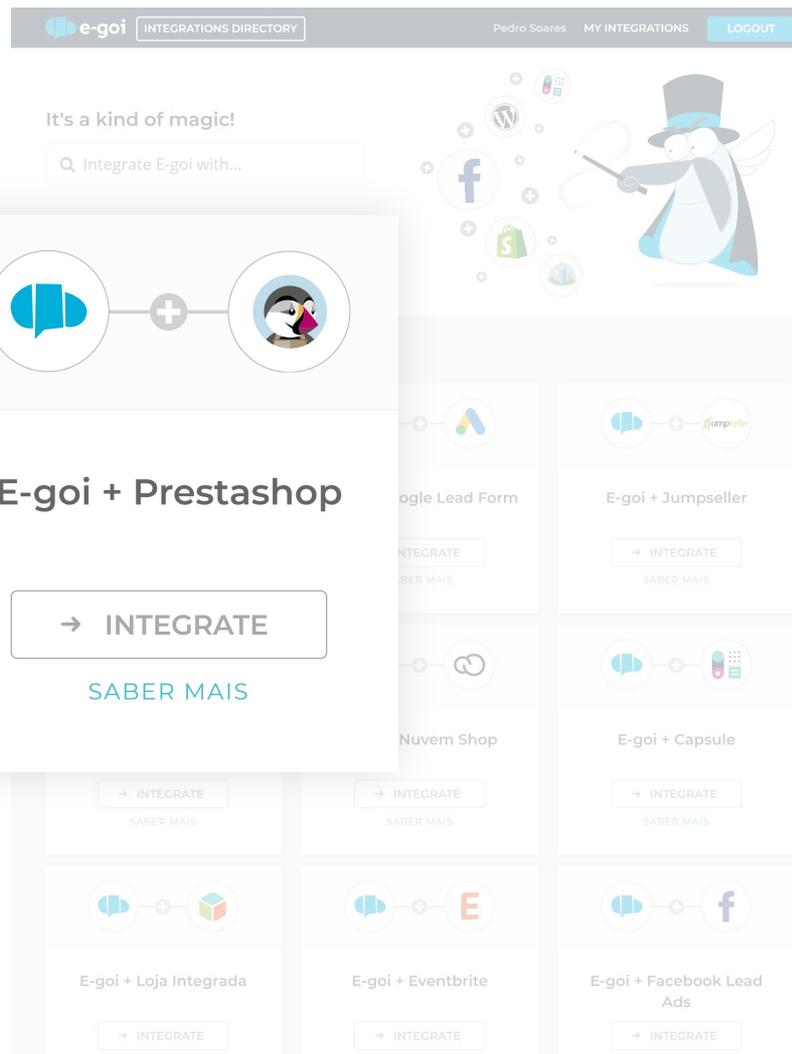
# SOLUÇÃO

Ofereça ao usuário o produto no qual demonstrou interesse para facilitar a sua compra.



## Passo 1

Instalamos e ativamos o plugin da plataforma em que temos nosso e-commerce, neste caso, o prestashop.



## Passo 2

Ligamos a opção Track & Engage

The screenshot shows the PrestaShop 1.7.4.3 administration interface. The breadcrumb trail is 'Smart Marketing / Sync Contacts'. The page title is 'Sync Contacts'. The left sidebar contains the following menu items:

- IMPROVE
  - Modules
  - Design
  - Shipping
  - Payment
  - International
- CONFIGURE
  - Shop Parameters
  - Advanced Parameters
- MORE
- SMART MARKETING
  - Account
  - Sync Contacts (highlighted)
  - Forms
- PRESTASMS

The main content area shows the configuration for 'Sync Contacts'. A modal dialog box is open over the 'Enable Track&Engage' option, with the following text and buttons:

**Enable Track&Engage** YES NO

The background configuration page includes the following options:

- Enable auto-sync: YES (selected) / NO. Description: Choose "Yes" if you'd like to auto-sync.
- Sync clients with this list: Teeshirtus. Description: Choose the list your PrestaShop client.
- Sync clients with this role: All roles. Description: the client role which will be sy
- Enable Track&Engage: YES (selected) / NO. Description: Select "Yes" if you want E-go to track y
- Sync existing clients: Sync clients. Description: Already existing PrestaShop clients wi
- Sync custom fields: Map custom Fields. Description: Any custom fields in your PrestaShop
- Sync ONLY Newsletter Subscribers: YES / NO. Description: Select "Yes" if you want to enable ONL

### Passo 3

Em seguida, configuramos a importação de contatos/clientes e produtos para o e-goi.

PrestaShop 1.7.4.3 Quick Access Search

Smart Marketing / Sync Contacts

## Sync Contacts

Enable auto-sync  YES  NO  
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  YES  NO  
Select "Yes" if you want to enable ONL

## Passo 4

Criamos os objetivos de Track & Engage. Neste caso "Visite uma página com o título do produto"

### Como se faz?

Dados da Conta > Track & Engage > Objetivos com as condições necessárias.

Objectivo automático

**Nome do objectivo**

Visita Camisola

**Activar este objectivo quando alguém**

Visita um URL

Visita uma página com um certo título (tag <title>)

Transfere um ficheiro

Clica num link para outro site

**Com base nesta condição**

É exactamente

Sensível a maiúsculas/minúsculas

**Quantas conversões do objectivo por visita?**

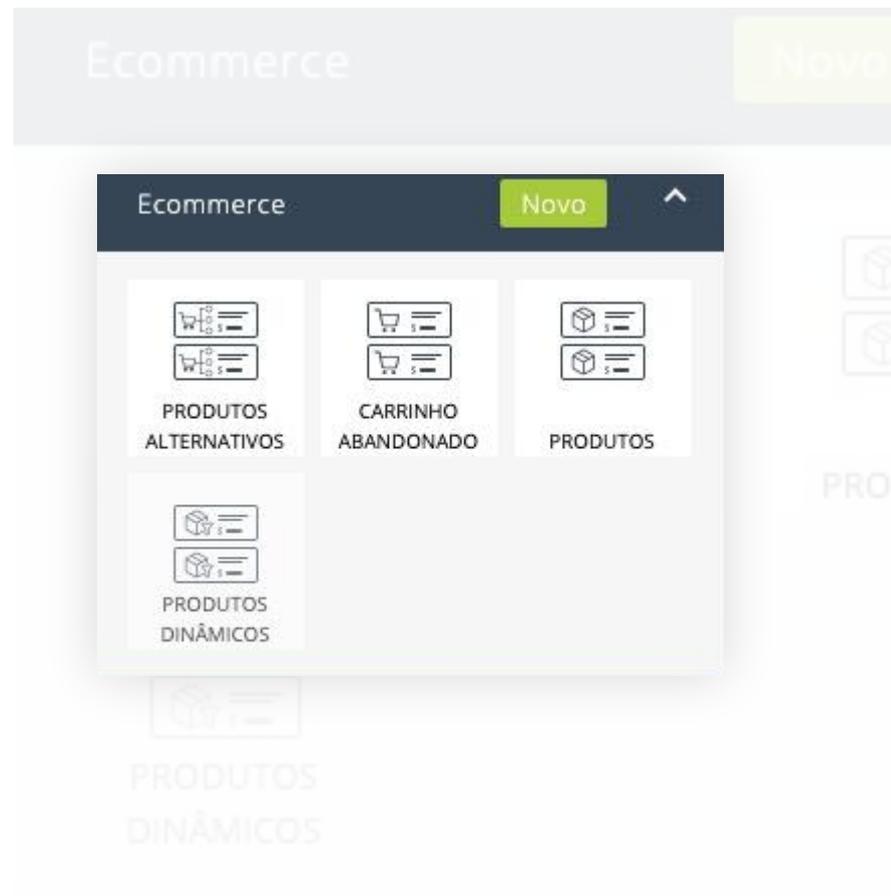
Só uma (mesmo que o visitante veja a página muitas vezes, só haverá conversão na 1.ª vez)

Mais do que uma (cada visita do mesmo visitante será uma conversão; recomendado para páginas de check

## Passo 5

Criamos uma campanha de e-mail para o segmento que atingiu a meta.

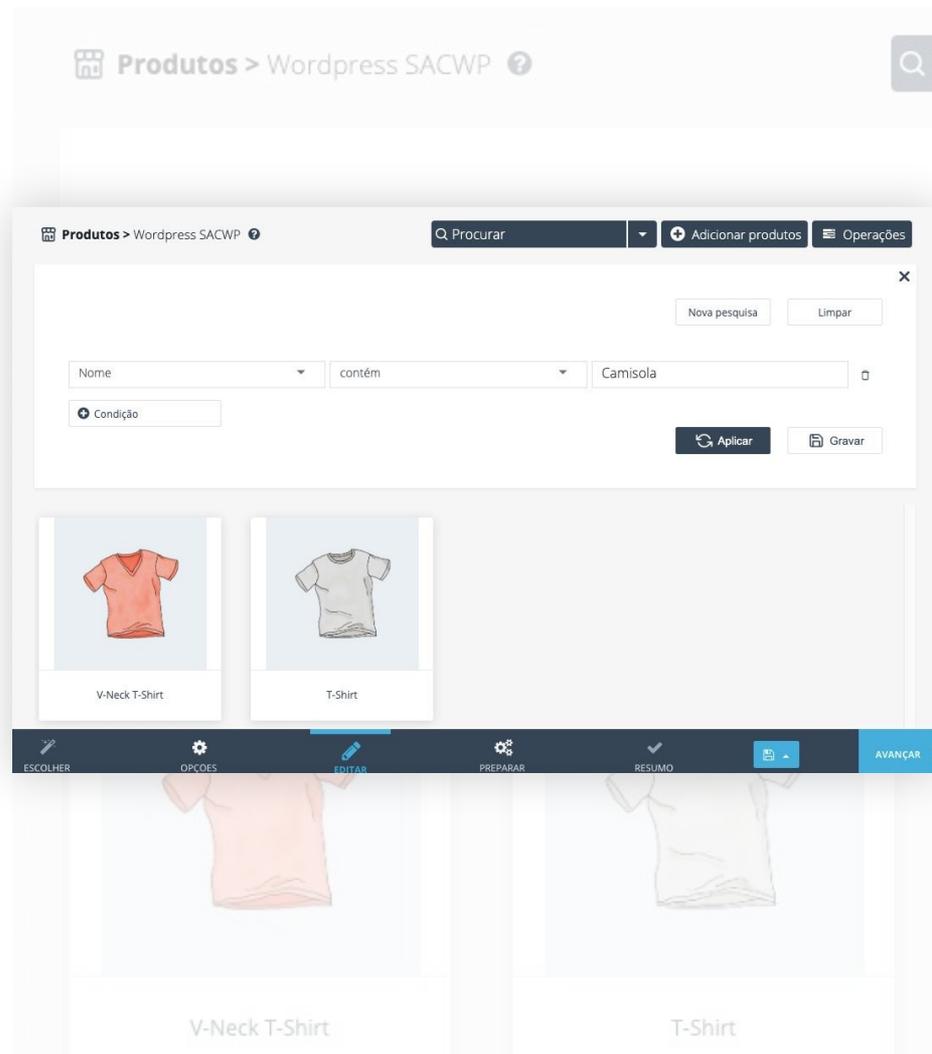
Nesta campanha incluímos o widget de produtos dinâmicos para que o produto visitado fosse mostrado a cada pessoa.



## Passo 6

Enviamos a campanha.

É importante saber que as campanhas com produtos que as pessoas demonstraram interesse têm uma alta taxa de abertura, e que a conversão aumenta se for enviada na primeira meia hora após visitar o e-commerce.



The screenshot displays a user interface for managing products in a campaign. At the top, the breadcrumb navigation shows "Produtos > Wordpress SACWP". Below this, there is a search bar with the text "Q Procurar" and a search icon. To the right of the search bar are buttons for "Adicionar produtos" and "Operações".

The main content area features a search filter section with the following elements:

- A "Nova pesquisa" button and a "Limpar" button.
- A "Nome" dropdown menu set to "contém".
- A search input field containing the text "Camisola".
- A "Condição" dropdown menu.
- "Aplicar" and "Gravar" buttons.

Below the search filters, two product cards are visible:

- A card for "V-Neck T-Shirt" with an orange t-shirt image.
- A card for "T-Shirt" with a grey t-shirt image.

At the bottom of the interface, a dark navigation bar contains several icons and labels: "ESCOLHER", "OPÇÕES", "EDITAR" (highlighted in blue), "PREPARAR", "RESUMO", and "AVANÇAR".

## Conclusão

O E-goi permitirá identificar visitas a determinadas páginas e enviar uma comunicação segmentada de acordo com a atividade do visitante, aumentando o engajamento e, portanto, as vendas, impulsionando assim o processo de tomada de decisão.



# Quer captar mais leads para seu negócio?

Se já possui uma conta E-goi, só precisa fazer login e seguir o passo a passo. Se ainda não tem conta...

[CRIAR A MINHA CONTA GRÁTIS »](#)

