

USE CASE E-GOI

Ecommerce

Aumentar as conversões através do
Tracking Comportamental do
utilizador na web (Track&Engage)



CONTEXTO

Baixa Conversão de Visitantes em Clientes

Não chega a 3% as pessoas que acabam por fazer uma compra num site de entre todos os que a visitam. Isto faz-nos perceber toda a margem que o e-commerce tem para melhorar.

Esta baixa percentagem deve-se a muitos fatores, alguns relacionados com a usabilidade e a velocidade do próprio e-commerce, Outras razões são aquelas que têm a ver com a falta de *engagement*, ou seja, não ser capaz de atrair o cliente de forma eficaz até ao momento da compra.

Para quem é?

Para as marcas que precisam aumentar as vendas do seu ecommerce.

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

DESAFIO

Não deixar que os visitantes esqueçam o seu interesse pelo nosso produto.



DESAFIO

A marca conseguiu atrair muitas visitas ao seu website...

... mas a taxa de conversão foi mais baixa do que o esperado.

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

Porquê?

A concorrência entre lojas online é tão forte que temos impactar o cliente de outras formas para além das questões de preço e qualidade.

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

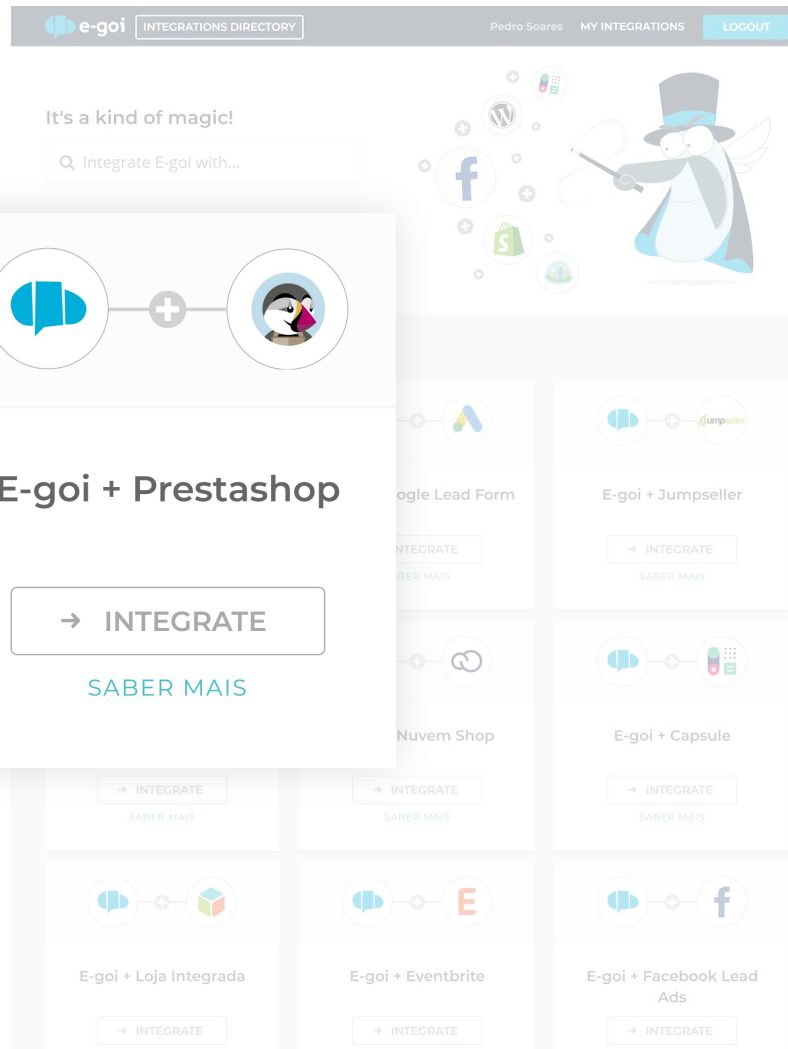
SOLUÇÃO

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



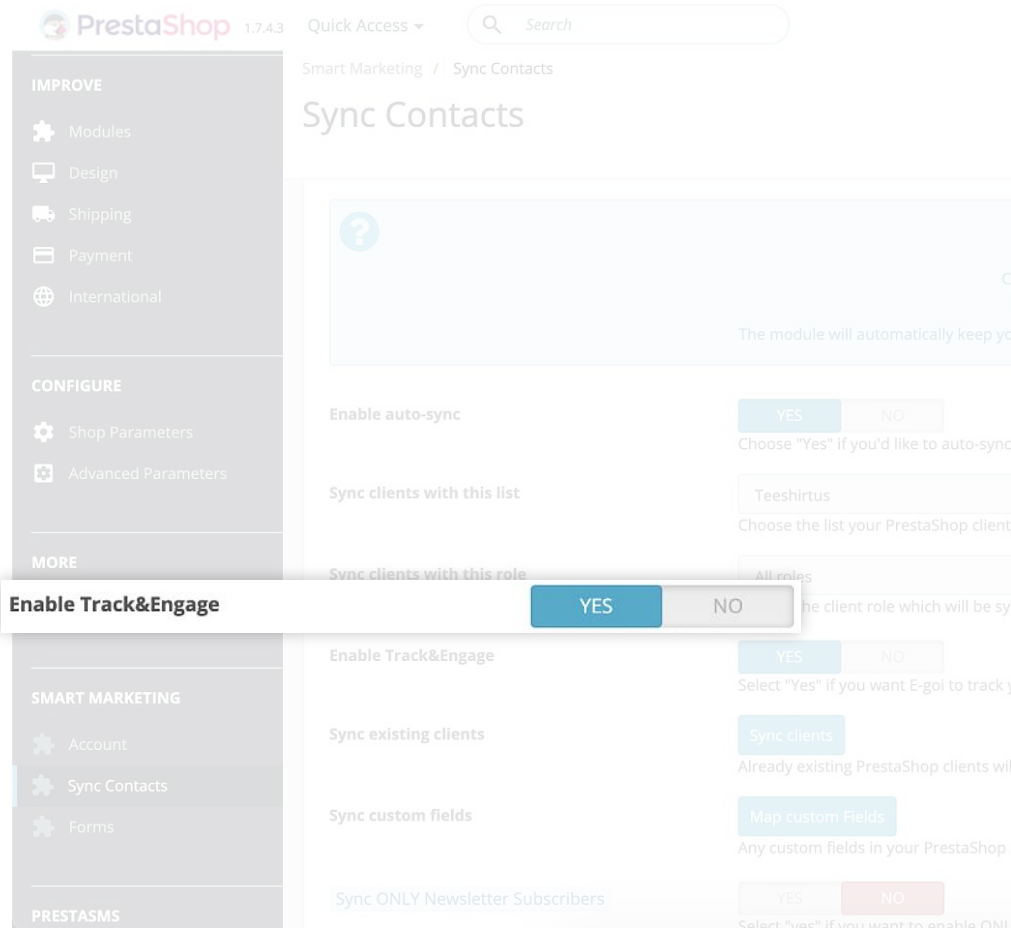
Passo 1

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



Passo 2

Ligamos a opção Track & Engage



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
The client role which will be sy

Enable Track&Engage
Select "Yes" if you want E-goi to track y

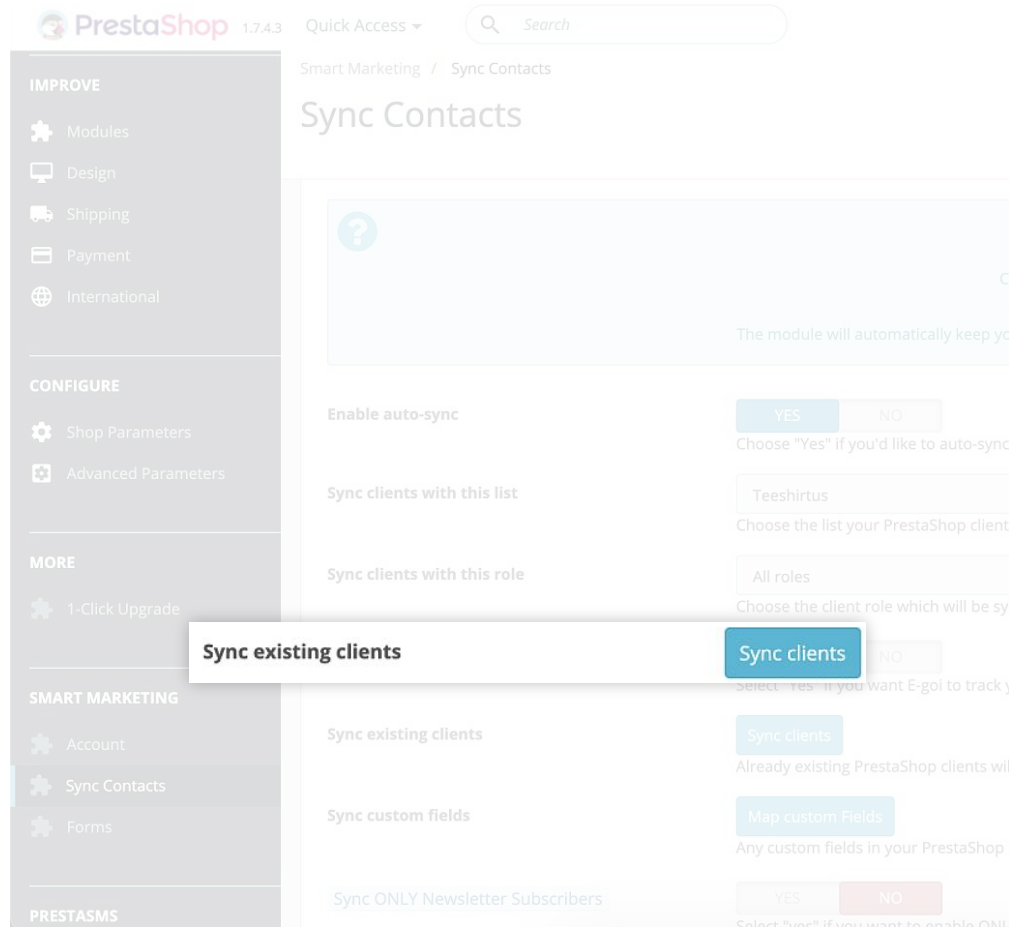
Sync existing clients
Already existing PrestaShop clients wi

Sync custom fields
Any custom fields in your PrestaShop

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

Passo 3

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



PrestaShop 1.7.4.3 Quick Access Search

Smart Marketing / Sync Contacts

Sync Contacts

The module will automatically keep you...

Enable auto-sync YES NO
Choose "Yes" if you'd like to auto-sync

Sync clients with this list Teeshirtus
Choose the list your PrestaShop client

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

Sync existing clients Sync clients NO
Select "Yes" if you want E-goi to track y

Sync existing clients Sync clients
Already existing PrestaShop clients wi

Sync custom fields Map custom Fields
Any custom fields in your PrestaShop

Sync ONLY Newsletter Subscribers YES NO
Select "Yes" if you want to enable ONLY

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

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

☐ Sensível a maiúsculas/minúsculas

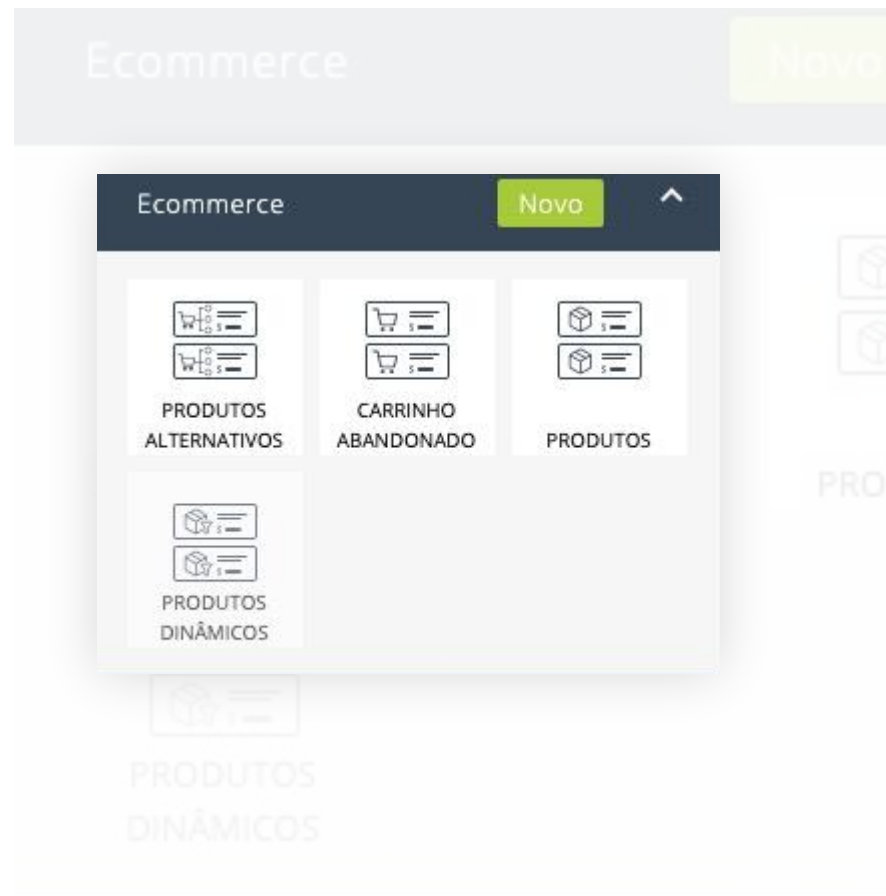
Quantas conversões do objectivo por visita?

- ☒ 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-out)

Passo 5

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

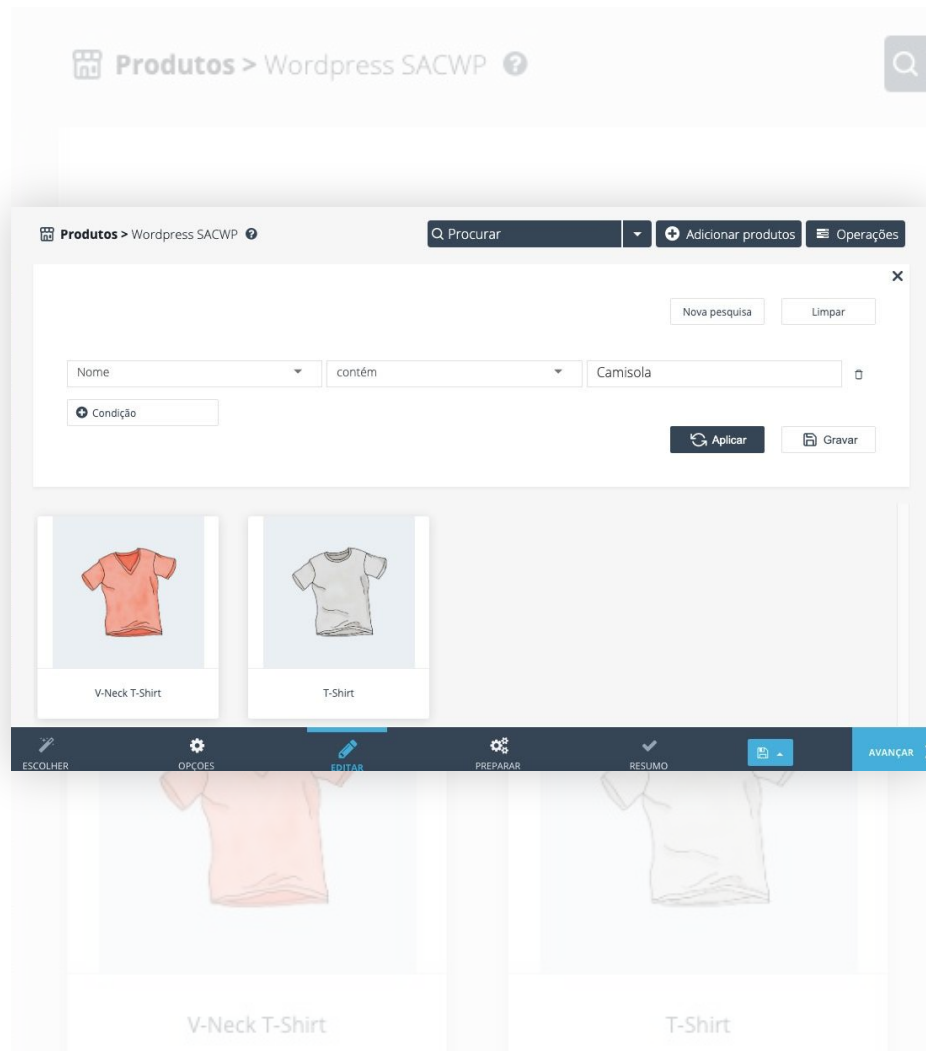
Nesta campanha incluímos o widget de produtos dinâmicos para que o produto visitado fosse mostrado a cada pessoa.



Passo 6

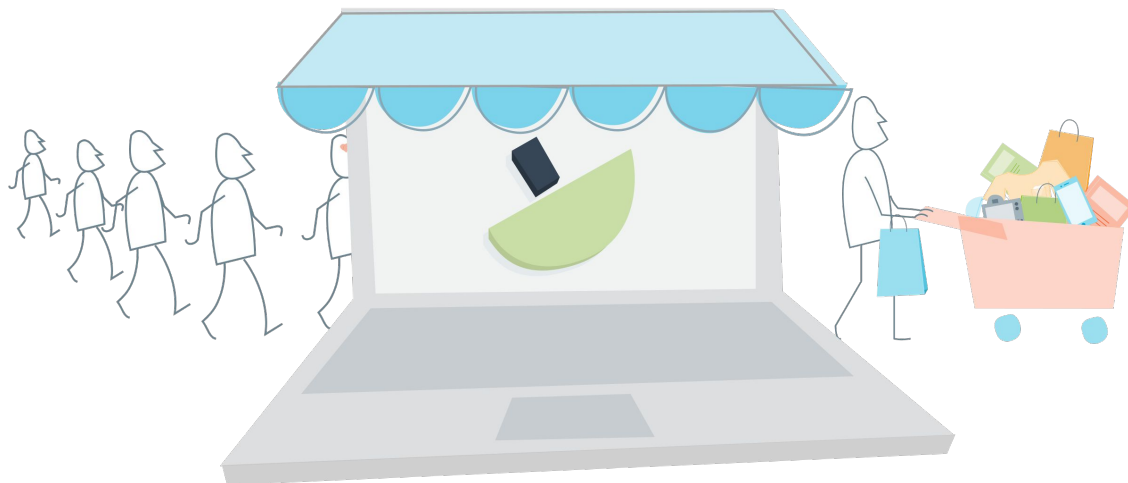
Enviamos a campanha.

É importante saber que as campanhas com os produtos para os quais as pessoas demonstraram interesse têm uma taxa de abertura elevada, e que a conversão aumenta se for enviada na primeira meia hora após a visita ao e-commerce.



Conclusão

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



Quer captar mais leads para o seu negócio?

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

[CRIAR A MINHA CONTA GRÁTIS »](#)

