

USE CASE E-GOI

# Aumentar Vendas

Recuperando carrinhos abandonados  
com o Track & Engage



## CONTEXTO

# **Recuperar Carrinhos Abandonados é um desafio para qualquer loja online**

A janela de oportunidade para fechar negócio no momento em que um produto é adicionado ao carrinho é cada vez mais curta.

Por isso, é necessário ser criativo e diversificar formas de comunicação para agir e favorecer a compra por impulso e consequentemente na conversão.

## **Para quem é?**

Para todas as lojas online que precisam aumentar as suas taxas de conversão em vendas, recuperando carrinhos abandonados.

Para quem, ao mesmo tempo, precisa de uma solução simples de implementar e mais eficaz a converter.

# DESAFIO

Contar com uma ferramenta que permita aumentar conversão em vendas, recuperando carrinhos abandonados.



## DESAFIO

Com o objetivo de recuperar carrinhos abandonados para aumentar a conversão, usamos o Track & Engage e funcionalidades do criador de email do E-goi para automatizar todo o processo.

**O desafio surge quando, entre o momento em que é adicionado produto ao carrinho e o momento da compra, existem objeções que levam o cliente a adiar ou desistir da compra e precisamos comunicar nesse momento para favorecer a compra por impulso.**



# SOLUÇÃO

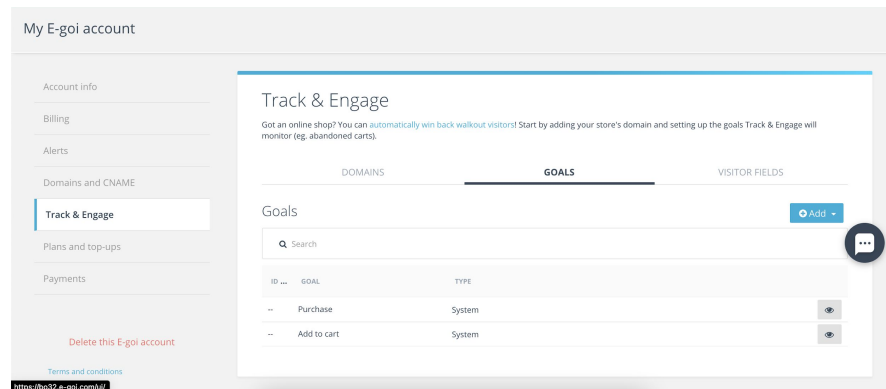
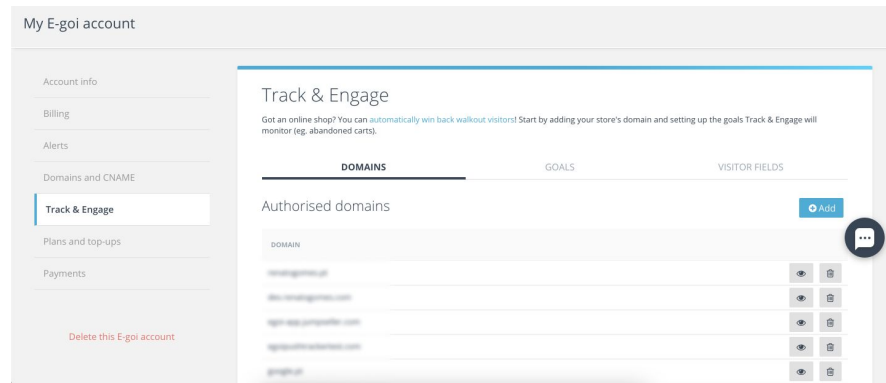
A tecnologia e o ecossistema de ferramentas  
E-goi permite fazê-lo de forma simples e prática.



## Passo 1

Ativar Track & Engage (script de tracking para e-commerce) no E-goi.

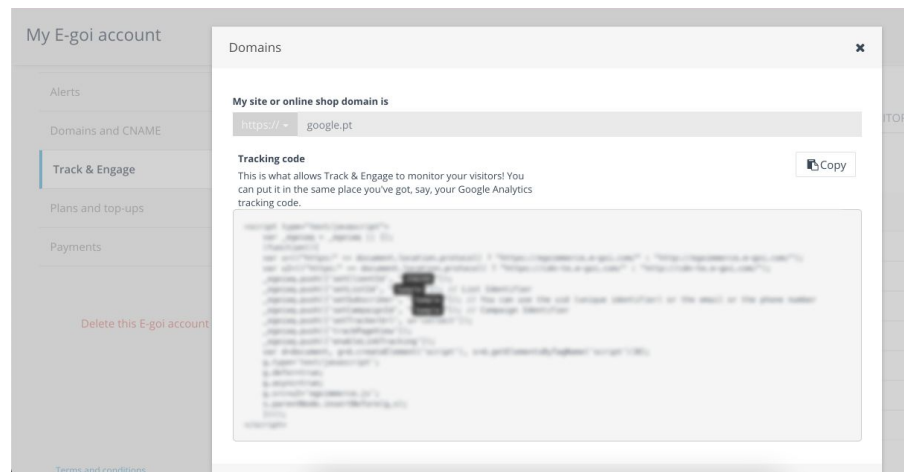
O objetivo “Adicionar ao Carrinho”, já está automaticamente configurado, por isso, não se preocupe.



## Passo 2

Colocar script Track & Engage no site (diretamente ou através de Google Tag Manager).

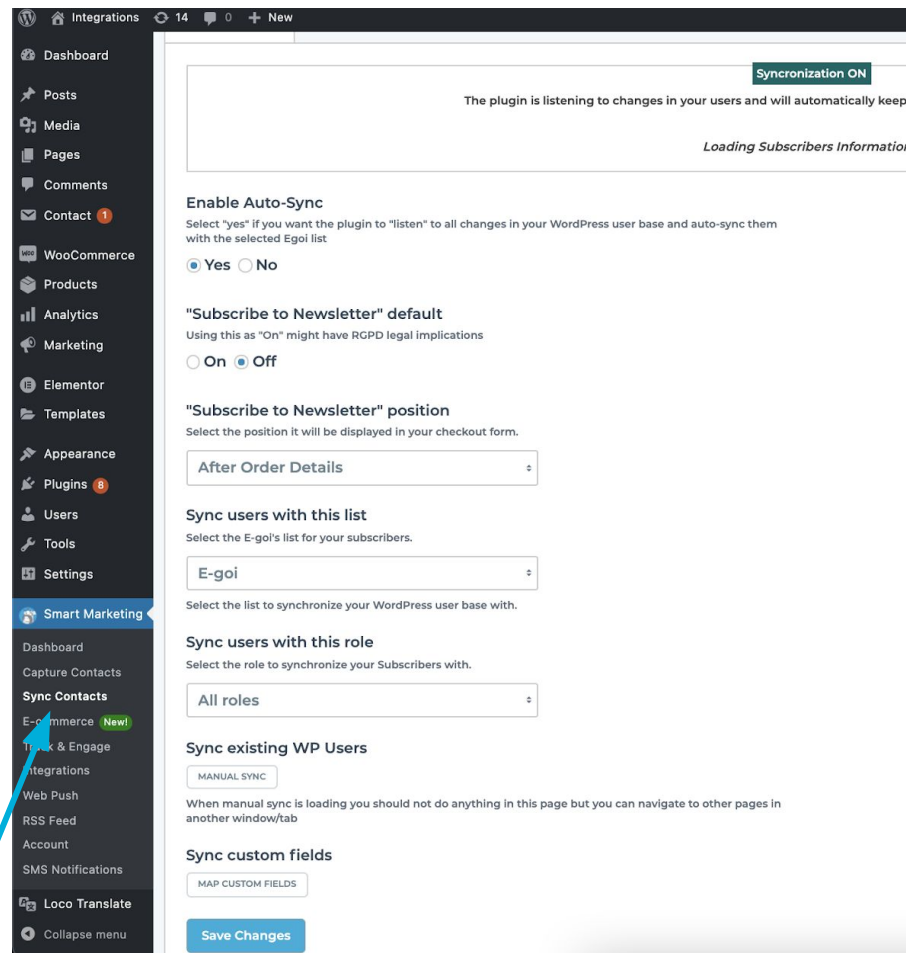
Se usar Wordpress/Woocommerce é ainda mais simples! Basta [instalar o nosso plugin](#), ativar e já está! :)



### Passo 3

Caso ainda não tenha os clientes da sua loja sincronizados com a sua mailing list no e-goi pode fazê-lo clicando em “Sync Contacts” no menu Track & Engage do plugin Wordpress/Woocommerce que previamente instalou.

Caso não tenha realizado a instalação do plugin pode importar os contactos [através de um ficheiro CSV](#) ou [recorrendo à nossa API](#).





## Passo 4

Importar produtos.

Crie uma campanha de email. No momento da edição basta arrastar e soltar o widget “Produtos” na aba “E-commerce”.

Nesse ponto pode optar por sincronizar os seus produtos através de um ficheiro CSV ou de forma automática.

Assim, sempre que precisar criar uma campanha de email marketing só precisa pesquisar dentro do criador de email os produtos que quer vender e adicioná los à sua campanha!











## Passo 5

Criar autobot de recuperação de carrinho abandonado. Já existe um modelo pronto que pode usar.

É neste passo que vamos criar o automatismo que permite enviar um email no momento em que o visitante tem produtos no carrinho.


### 2 Que tipo de automação vai ser?

Todos	Ecommerce	Gestão de contactos	Feedback	Relacionamento
	<b>PERSONALIZADO</b> Uma automação sem nada pré-feito, para personalizar do zero.		<b>IMPORTAR DE UM LINK</b> Para utilizar e personalizar a estrutura de outra automação.	
	<b>INACTIVAR CONTACTOS DESINTERESSADOS</b> Separa quem não abriu os seus emails no último mês.		<b>RECUPERAR CONTACTOS DESINTERESSADOS</b> Ajuda a recuperar quem raramente abre os seus emails.	
	<b>FEEDBACK PÓS-COMPRAS</b> Inquérito de satisfação um mês após a compra.		<b>CAMPANHA DE CROSS-SELLING</b> Promove um produto a quem compra produto relacionado.	
	<b>RECUPERAÇÃO DO CARRINHO</b> Para prevenir carrinhos de compra abandonados.		<b>RECUPERAR CLIENTES</b> Ajuda a recuperar clientes antigos.	

## Passo 6

Criar campanha de Email para recuperação de carrinho.

Basta editar a ação “Enviar Campanha” previamente criada no autobot descrito no passo anterior. Na campanha de email deve adicionar o widget de Carrinho Abandonado com o respectivo catálogo selecionado.

 Enviar campanha

Pode criar uma nova ou ir buscar uma que já tenha criado fora dos Autobots.

---


Nome

Campanha de recuperação do carrinho

Que tipo de campanha?

Email


Qual campanha? \*

50872 - O seu carrinho de compras está à sua es... 

EDITAR

Escolha-a, clique em "Editar e publicar" e publique-a.

Os contactos vão receber a campanha no...

Email 

Notas

Precisa de uma anotaçãozinha para mais tarde saber logo o que faz este trigger ou acção? Pode deixá-la aqui mesmo :-)

FEITO

## Conclusão

Recuperar carrinhos abandonados é um momento chave para aumentar conversões em venda.

Com a tecnologia da E-goi pode utilizar as ferramentas sem recorrer a designers ou programadores porque o ecossistema de soluções E-goi lhe oferece a possibilidade de rastrear o comportamento dos visitantes da sua loja e criar campanhas com os seus produtos de forma simples e prática.

O momento em que o produto é adicionado ao carrinho até à compra é excelente para promover a compra por impulso.



# Quer aumentar as vendas do seu e-commerce?

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 »](#)