

USE CASE E-GOI

# Aumentar Ventas

A través de la recuperación de carritos abandonados con Track & Engage



## CONTEXTO

### **Recuperar carritos abandonados es un desafío para cualquier tienda online**

La ventana de oportunidad para cerrar un acuerdo en el momento en que se agrega un producto al carrito es cada vez más corta.

Por lo tanto, es necesario ser creativo y diversificar las formas de comunicación para actuar y favorecer la compra impulsiva y, en consecuencia, en la conversión.

### **¿Para quién es?**

Para todas las tiendas online que necesitan aumentar sus tasas de conversión en ventas mediante la recuperación de carritos abandonados.

Para aquellos que, al mismo tiempo, necesitan una solución simple para implementar y más eficaz para convertir.

# DESAFÍO

Disponer de una herramienta que permite aumentar la conversión en ventas, recuperando carritos abandonados.



## DESAFÍO

Con el fin de recuperar carritos abandonados para aumentar la conversión, utilizamos Track & Engage y las características del creador de correo electrónico de E-goi para automatizar todo el proceso.

**El reto surge cuando, entre el momento en que el producto se añade al carrito y el momento de la compra, hay objeciones que llevan al cliente a posponer o renunciar a la compra y necesitamos comunicarnos en ese momento para favorecer la compra impulsiva.**



# SOLUCIÓN

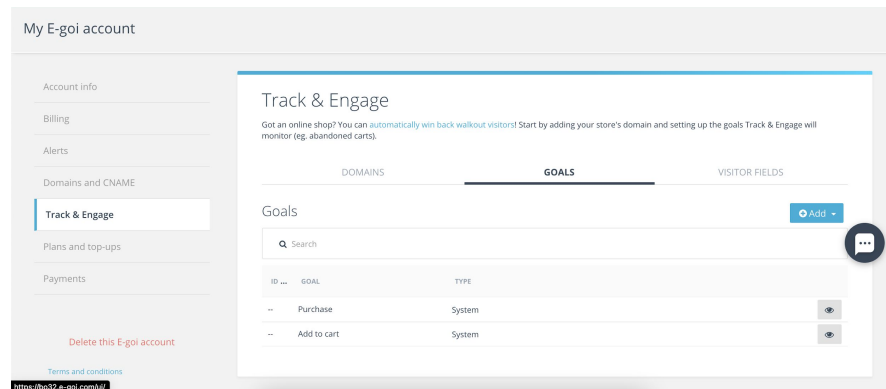
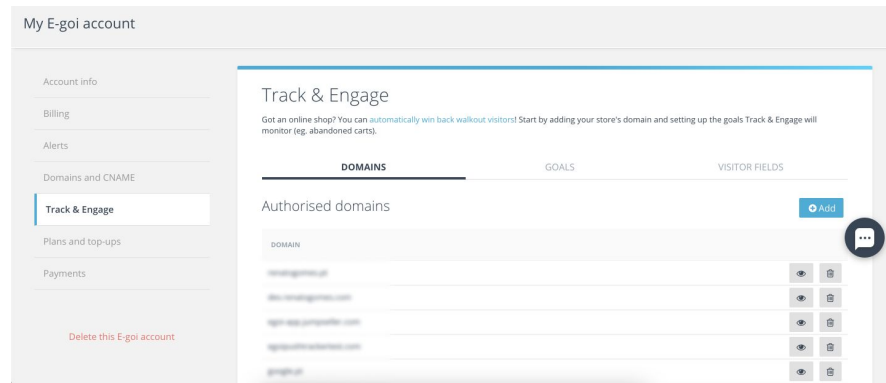
La tecnología y el ecosistema de las herramientas E-goi permiten hacerlo de una manera sencilla y práctica.



## Paso 1

Activar el Track & Engage (script de tracking) en E-goi.

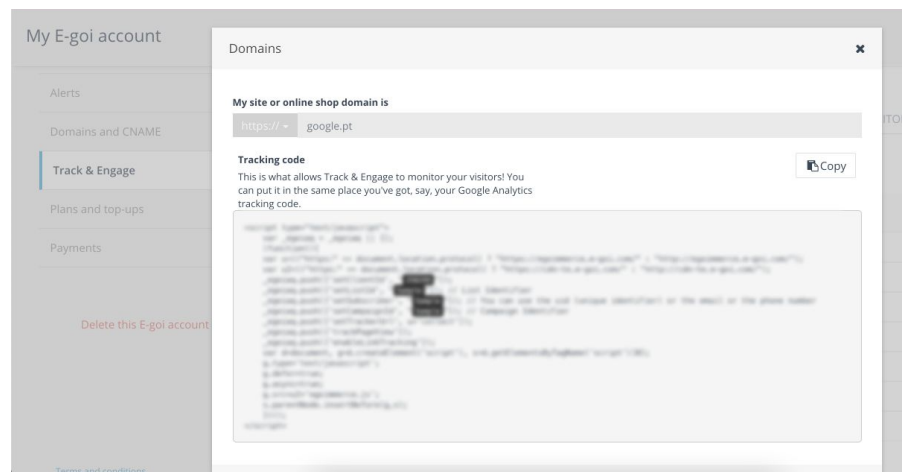
El objetivo "Añadir al carrito" ya está configurado automáticamente, así que no te preocupes.



## Paso 2

Coloque el script Track & Engage en el sitio web (directamente o a través de Google Tag Manager).

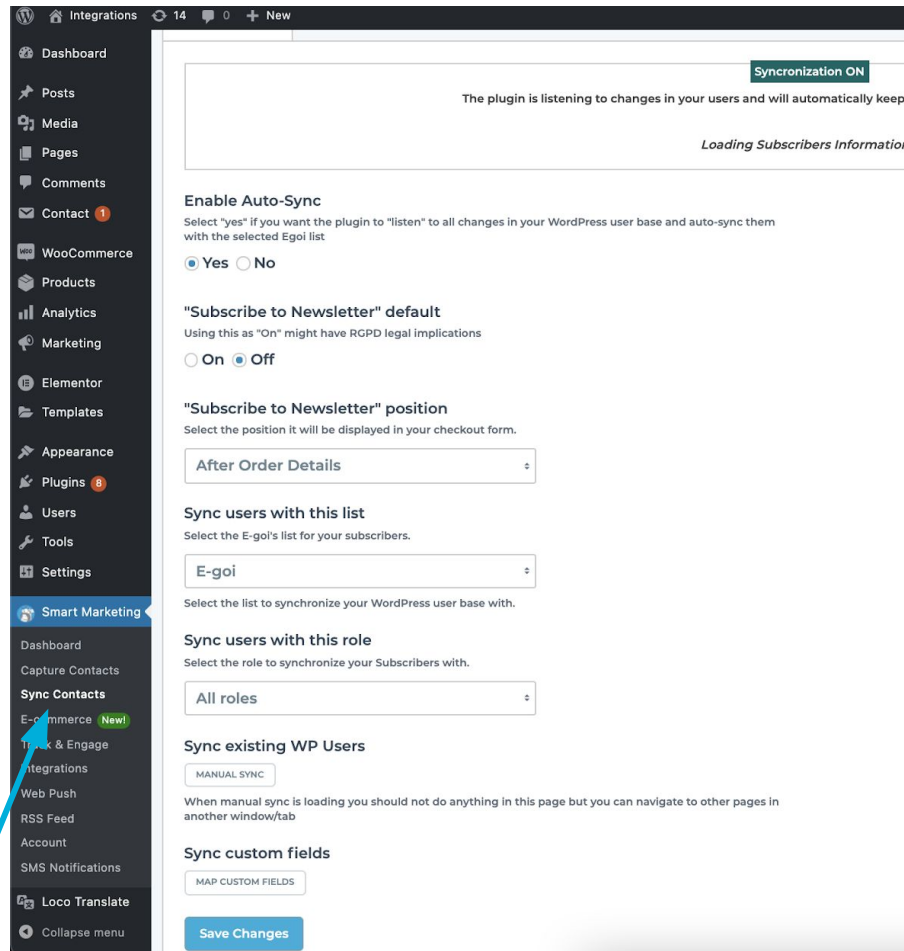
¡Con Wordpress/Woocommerce es aún más sencillo! Sólo tienes que [instalar nuestro plugin](#), activar y ya está! :)



### Paso 3

Si aún no tienes sincronizados los clientes de tu tienda con tu lista en e-goi, puedes hacerlo haciendo clic en "Sincronizar contactos" en el menú Track & Engage del plugin Wordpress/Woocommerce que instalaste anteriormente.

También puedes hacerlo al importar los contactos [a través de un archivo CSV](#) o utilizando [nuestra API](#).



**Integrations** 14 + New

**Dashboard**

Posts  
Media  
Pages  
Comments  
Contact 1  
WooCommerce  
Products  
Analytics  
Marketing  
Elementor  
Templates  
Appearance  
Plugins 8  
Users  
Tools  
Settings

**Smart Marketing**

Dashboard  
Capture Contacts  
Sync Contacts  
E-commerce New!  
Track & Engage  
Integrations  
Web Push  
RSS Feed  
Account  
SMS Notifications  
Loco Translate  
Collapse menu

**Synchronization ON**

The plugin is listening to changes in your users and will automatically keep

Loading Subscribers Information

**Enable Auto-Sync**

Select "yes" if you want the plugin to "listen" to all changes in your WordPress user base and auto-sync them with the selected Egoi list

☒ Yes ☐ No

**"Subscribe to Newsletter" default**

Using this as "On" might have RGPD legal implications

☐ On ☒ Off

**"Subscribe to Newsletter" position**

Select the position it will be displayed in your checkout form.

After Order Details

**Sync users with this list**

Select the E-goi's list for your subscribers.

E-goi

Select the list to synchronize your WordPress user base with.

**Sync users with this role**

Select the role to synchronize your Subscribers with.

All roles

**Sync existing WP Users**

MANUAL SYNC

When manual sync is loading you should not do anything in this page but you can navigate to other pages in another window/tab

**Sync custom fields**

MAP CUSTOM FIELDS

Save Changes



## Paso 4

Importar productos.

Crea una campaña de email. En el momento de la edición simplemente arrastra y suelta el widget "Productos" en la pestaña "Ecommerce".

En ese momento puedes elegir sincronizar tus productos a través de un archivo CSV o automáticamente.

Así que cada vez que necesites crear una campaña de email marketing, sólo tienes que buscar en el creador de email los productos que deseas vender y agregarlos a tu campaña!











## Paso 5

Crear autobot de recuperación de carrito abandonado. Ya hay una plantilla ya hecha que puedes usar.

Es en este paso que vamos a crear el automatismo que te permite enviar un email en el momento en que el visitante tiene productos en el carrito.

## 2 ¿Qué tipo de automatización será?

Todos	Ecommerce	Gestión de contactos	Feedback	Relacionamiento
	<b>PERSONALIZADO</b> Una automatización sin plantilla, para que la personalices desde cero.		<b>IMPORTAR DESDE ENLACE</b> Para usar y ajustar la estructura de otra automatización.	
	<b>INACTIVAR CONTACTOS DESINTERESADOS</b> Separa quien no abrió tus emails en el último mes.		<b>RECUPERAR CONTACTOS DESINTERESADOS</b> Ayuda a recuperar a quien raramente abre tus emails.	
	<b>FEEDBACK POST-COMPRA</b> Encuesta de satisfacción un mes después de la compra.		<b>CAMPAÑA DE VENTA CRUZADA</b> Promociona un producto a quien compra un producto relacionado.	
	<b>RECUPERACIÓN DEL CARRITO</b> Para prevenir el abandono del carrito de la compra.		<b>RECUPERAR CLIENTES</b> Ayuda a recuperar clientes antiguos.	

## Paso 6

Crear campaña de email para la recuperación del carrito.

Simplemente edite la acción "Enviar campaña" creada anteriormente en el autobot descrito en el paso anterior. En la campaña de email debe agregar el widget Carrito abandonado con el catálogo respectivo seleccionado.

 Enviar campaña

Puedes crear una nueva o seleccionar una que hayas creado fuera de los Autobots.

Nombre

Campaña de recuperación del carrito

¿Qué tipo de campaña?

Email

¿Cuál campaña? \*

364 - ¡Mira lo que encontramos en tu carrito de ...

EDITAR

Escógelas, pulsa en "Editar y publicar" y publícala.

Tus contactos recibirán la campaña en su...

Email

Notas

¿Necesitas una notita para que más tarde sepas lo que hace este trigger o acción? Puedes dejarla aquí mismo :-)

LISTO

## Conclusión

Recuperar carritos abandonados es un momento clave para aumentar las conversiones en venta.

Con la tecnología E-goi puedes utilizar las herramientas sin recurrir a diseñadores o programadores porque el ecosistema de soluciones E-goi te ofrece la posibilidad de rastrear el comportamiento de los visitantes de tu tienda y crear campañas con tus productos de una manera sencilla y práctica.

El momento en que el producto se añade al carrito hasta la compra es excelente para promover la compra por impulso.



# ¿Quieres aumentar las ventas de tu e-commerce?

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 »](#)