

USE CASE E-GOI

Aumentar Ventas

Recuperando carrinhos
abandonados através de Web Push



CONTEXTO

Recuperar Carrinhos Abandonados é um desafio para qualquer loja online

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

Portanto, é necessário ser criativo e diversificar formas de comunicação para agir e favorecer a compra por impulso e, conseqüentemente, a conversão.

Para quem é?

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

Para aqueles que, ao mesmo tempo, precisam de uma solução simples para implementar e mais eficaz para converter.

DESAFIO

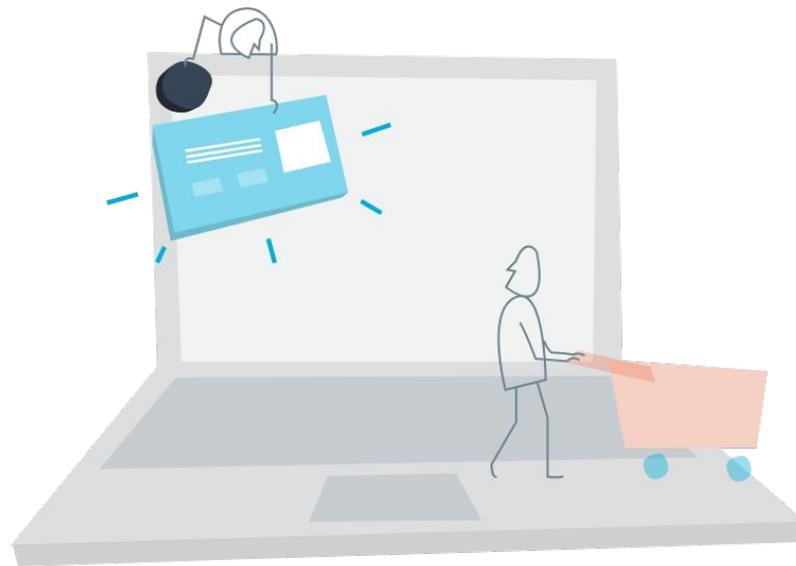
Contar com uma ferramenta que permita aumentar a conversão em vendas, recuperando carrinhos abandonados.



DESAFIO

Para recuperar carrinhos abandonados e aumentar a conversão, usamos um convite de cadastro para enviar mensagens de web push.

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



SOLUÇÃO

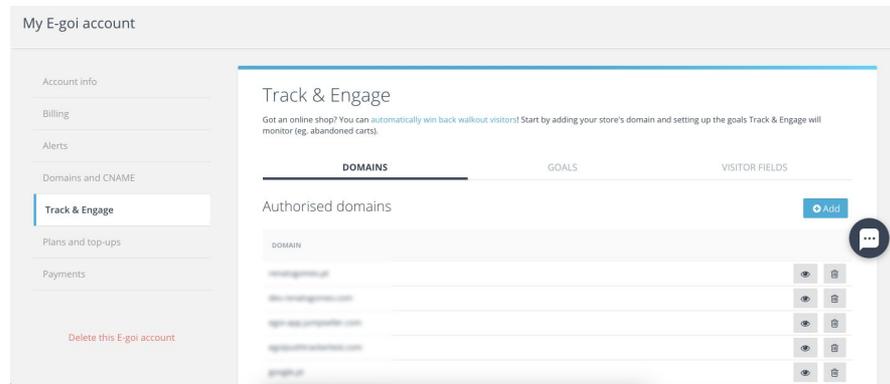
A tecnologia e o ecossistema de ferramentas E-goi permitem que você faça isso de forma simples e prática.



Passo 1

Habilite o Track & Engage (script de rastreamento para e-commerce) da E-goi.

É importante estabelecer objetivos. Isso permitirá que você exiba um convite web push em um local estratégico do seu e-commerce (por exemplo, página de checkout).



My E-goi account

Account info

Billing

Alerts

Domains and CNAME

Track & Engage

Plans and top-ups

Payments

Delete this E-goi account

Track & Engage

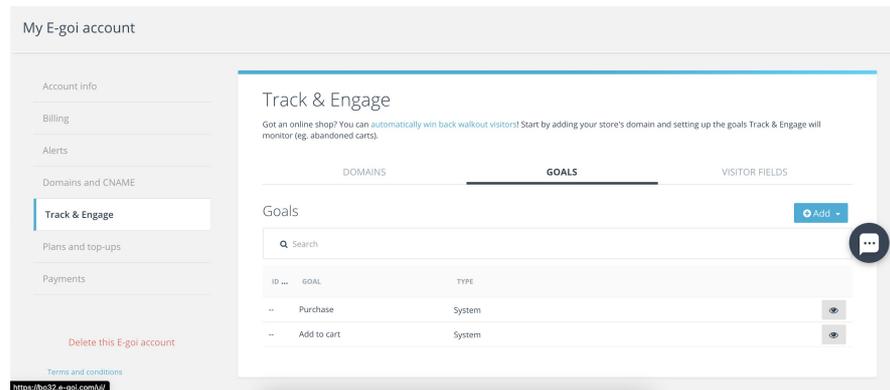
Get an online shop? You can automatically win back walkout visitors! Start by adding your store's domain and setting up the goals Track & Engage will monitor (eg. abandoned carts).

DOMAINS GOALS VISITOR FIELDS

Authorised domains

Add

DOMAIN		
www.e-goi.com	👁	🗑



My E-goi account

Account info

Billing

Alerts

Domains and CNAME

Track & Engage

Plans and top-ups

Payments

Delete this E-goi account

[Terms and conditions](#)

<https://bo324-goi.com/pt>

Track & Engage

Get an online shop? You can automatically win back walkout visitors! Start by adding your store's domain and setting up the goals Track & Engage will monitor (eg. abandoned carts).

DOMAINS GOALS VISITOR FIELDS

Goals

Add

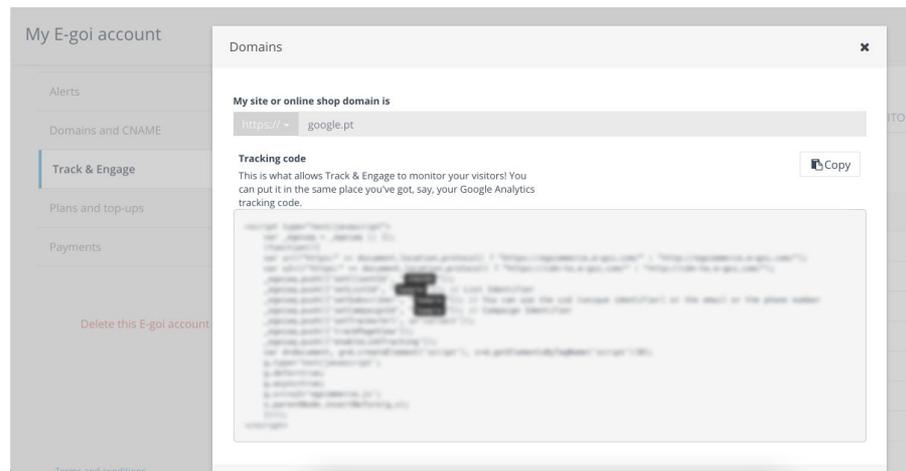
Search

ID ...	GOAL	TYPE	
--	Purchase	System	👁
--	Add to cart	System	👁

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 nosso plugin](#), ativar e pronto! :)



The screenshot shows the 'My E-goi account' interface with a 'Domains' modal window open. The modal contains the following information:

- My site or online shop domain is**: `https:// + google.pt`
- Tracking code**: A text area containing a long alphanumeric tracking code. A 'Copy' button is visible to the right.
- Instructions**: A paragraph explaining that the tracking code is used to monitor visitors and can be placed in the same location as the Google Analytics tracking code.

The background interface includes a sidebar with options: Alerts, Domains and CNAME, **Track & Engage** (selected), Plans and top-ups, and Payments. At the bottom of the sidebar, there is a link to 'Delete this E-goi account' and a 'Terms and conditions' link.

Passo 3

Crie um convite de Web Push para capturar contatos que você pode personalizar seu conteúdo, cores e como o convite aparece. É importante atribuir uma tag para identificar assinantes inscritos neste convite se você tiver outros pontos de coleta.

Na configuração do convite você também pode adicionar um campo de assinatura de e-mail que aparece se o visitante não quiser assinar o web push. Isso aumenta as chances de captura.

Web push // <https://calendariomarketing.pt>

Convite

Num ícone flutuante Numa janela Personalizar

Janela

Fundo

#364656

Datas Importantes? Nós avisamos!
Vai ver uma mensagenzinha no seu ecrã em algum as datas importantes com conselhos incríveis! :)

Powered by Egoi Não sou incrível [Quero ser incrível!](#)

Antever...

Subscrição

Por limitação técnica da Apple, o convite não vai aparecer no iPhone e iPad!



Passo 5

Crie a página de agradecimento.

Esta página será necessária para incluir no formulário de captura de dados a ser criado na próxima etapa e que será exibida após inscrição no formulário ou registro após clicar no e-mail de confirmação enviado (double opt-in).

Criar página ou formulário



PÁGINA DE INSCRIÇÃO BETA

Para captar contactos. Vai criar a página e o formulário.



PÁGINA BETA

Ou "página de sucesso", de "obrigado" ou de "produto". Vai criar só a página.



FORMULÁRIO

Vai criar só o formulário. Pode depois colocá-lo onde quiser no seu site!

Passo 6

Criar formulário de captura de dados pessoais (nome, e-mail, celular, etc.).

Depois de incluir os campos com os dados que deseja capturar e personalizar este formulário, certifique-se de definir o comportamento de envio, incluindo a página de agradecimento criada na etapa anterior.

Criar página ou formulário



PÁGINA DE INSCRIÇÃO BETA

Para captar contactos. Vai criar a página e o formulário.



PÁGINA BETA

Ou "página de sucesso", de "obrigado" ou de "produto". Vai criar só a página.



FORMULÁRIO

Vai criar só o formulário. Pode depois colocá-lo onde quiser no seu site!

Passo 7

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

É aqui que vamos criar o automatismo que permite enviar uma mensagem Web Push no momento em que o visitante tiver produtos no carrinho.

2 Que tipo de automação vai ser?

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

Passo 8

Crie a mensagem Web Push para recuperação de carrinhos.

Basta editar a ação "Enviar campanha" anteriormente criada no autobot descrito na etapa anterior. No link da mensagem de Web Push, você deve colocar o link de checkout da loja.



Conclusão

Web Push é um canal de comunicação com um enorme potencial que permite capturar estrategicamente novos assinantes e recuperar carrinhos abandonados para aumentar as conversões em venda.

Com a tecnologia E-goi você pode usar as ferramentas sem recorrer a designers ou programadores e ainda superar as limitações da tecnologia web push porque o ecossistema de soluções E-goi oferece a possibilidade de identificar e obter dados pessoais para usar em estratégias multicanais.

O momento em que o produto é adicionado ao carrinho para comprar é excelente para aproveitar a eficácia do Web Push e promover a compra por impulso.



Quer aumentar as vendas do seu e-commerce com Web Push?

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 »](#)

