

Recomendaciones personalizadas

Recomienda los productos adecuados en tiempo real

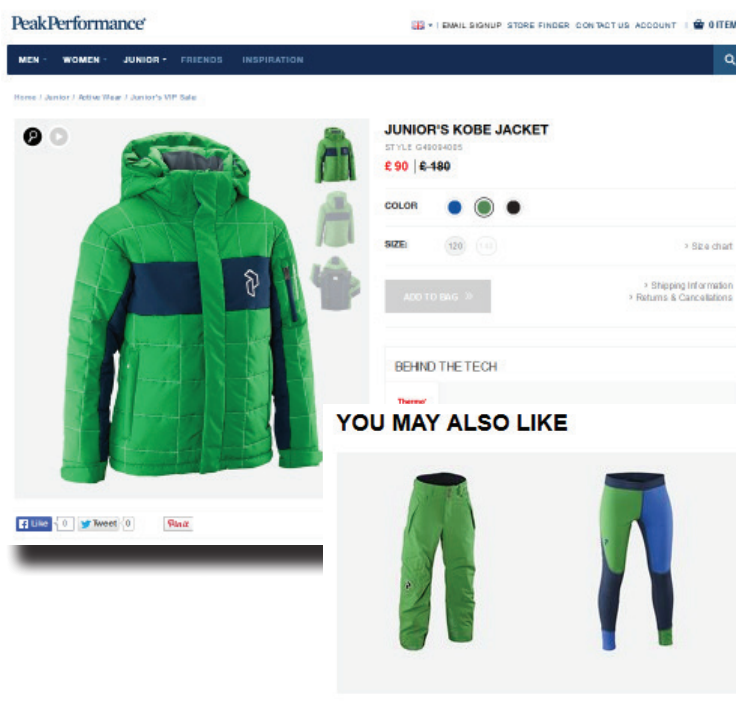
Con las recomendaciones personalizadas de productos, los vendedores pueden crear experiencias relevantes a través de la web y del correo electrónico. Mediante la entrega de ofertas personalizadas a quienes visitan el sitio web por primera vez o de forma repetida, las empresas pueden aumentar la conversión, la fidelidad y los ingresos.

Recomendaciones web

Nuestros clientes han visto...

- Un aumento de un 60 % en el índice de conversión
- Un aumento del 4 % en los ingresos en un plazo de tres meses
- Un aumento de un 52 % en el valor promedio de pedido

* Muestras de resultados de los clientes de SmartFocus



Promueve la conversión y los ingresos

- Entrega recomendaciones de productos relevantes mediante la comprensión de los intereses de cada visitante en tiempo real
- Aumenta el valor medio de los pedidos

Crea una estrategia de personalización multicanal

- Aprovecha los datos de interacción en la web de tus clientes para desarrollar una estrategia de marketing móvil y por correo electrónico más eficaz
- Capta suscriptores con contenidos de correo electrónico exclusivos, como recomendaciones de productos de asuntos personalizados

Aumenta la fidelidad mediante el conocimiento de tu cliente

- Adapta las recomendaciones de productos a medida que van cambiando el comportamiento y las preferencias del visitante
- Enriquece las bases de datos de los clientes mediante la incorporación de comportamientos de navegación en la segmentación

Ahorra tiempo y recursos

- Elimina el esfuerzo manual mediante la automatización de recomendaciones de productos en todo tu sitio web
- Integración rápida y compatible con cualquier plataforma

Extiende las recomendaciones al correo electrónico

Desarrolla una estrategia de marketing por correo electrónico más inteligente y relevante

Incluye contenido relevante y personalizado

- Envía campañas que incluyen recomendaciones exclusivas de productos
- Aumenta la captación con contenidos personalizados en las líneas de asunto y el cuerpo del correo electrónico

Analiza y contacta con los suscriptores

- Envía campañas a segmentos teniendo en cuenta preferencias comunes identificadas con el comportamiento web del suscriptor
- Encuentra nuevas oportunidades para las campañas de generación de ingresos

Estudio de caso: Astley Clarke

Aumento de conversiones y oferta de experiencias de compra personalizadas

Logros

- Incremento de un 60 % en el índice de conversión del sitio web
- 6 % de los ingresos online totales generados a través de recomendaciones personalizadas de productos
- Ahorro significativo de tiempo con la automatización de la promoción de las ventas

El reto

Debido al rápido crecimiento de las ventas online, Astley Clarke tenía que resolver dos cuestiones urgentes relacionadas con su sitio web. La promoción manual de las ventas individuales de productos adicionales y complementarios era cada vez menos rentable, y la empresa quería extender su experiencia como estilista personal de tienda al sitio web mediante el uso de la tecnología para comprender los comportamientos del visitante.

La solución

Los algoritmos flexibles permiten a Astley Clarke centrarse en algoritmos en tiempo real que adaptan las recomendaciones de productos de acuerdo con los comportamientos de navegación de cada visitante. Recordando preferencias como los diseñadores o las piedras y metales preciosos favoritos (del mismo modo que lo haría un

estilista personal de tienda), el perfil inteligente del visitante y las normas de conducta de Smartfocus suponen que Astley Clarke pueda ofrecer recomendaciones de productos debidamente formuladas, basadas en el contexto particular de cada visitante.

“ Gracias a SmartFocus hemos experimentado un incremento de un 60 % en la conversión del sitio web, procediendo un 6 % de nuestros beneficios mensuales online directamente de las recomendaciones personalizadas. Ahora nuestro equipo pasa menos tiempo en la promoción y más tiempo comprendiendo a nuestros clientes. ”

Matt Finn
Jefe de CRM, Astley Clarke

Nuestros clientes obtienen resultados rápidos...

“

En tan solo unos días, SmartFocus empezó a impulsar nuestros índices de conversión online. Estamos verdaderamente entusiasmados de poder ofrecer a nuestros clientes experiencias más enriquecedoras y relevantes que también nos permiten crear nuevas oportunidades de ventas, y aumentar la satisfacción y la fidelidad del cliente.

Ridestore.com

”

“

En solo 11 semanas, hemos visto un retorno significativo de la inversión con SmartFocus. SmartFocus recuperó su coste anual en menos de tres meses y, gracias a sus recomendaciones de productos personalizadas y profesionales, facilita una parte significativa de nuestros beneficios mensuales.

Atterley Road

”

MOISSANITE.COM
by CHARLES & COLVARD



THE Handpicked Collection

ride store .com

DONALD RUSSELL
Real food, real flavour, every day

ASTLEY CLARKE
LONDON

Discount Supplements

PeakPerformance®

Más información

Llámanos al
+1 (212) 257-6018

Visita nuestro sitio web
www.smartfocus.com