

ECOMMERCE: VENDE MÁS USANDO TUS DATOS

¿Qué limita a tu Ecommerce para vender más?



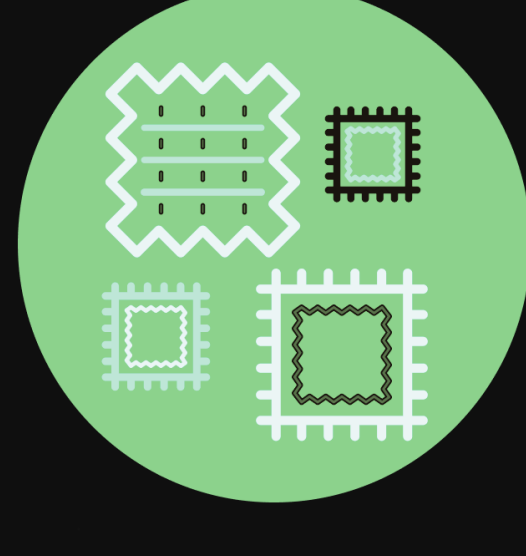
Datos Fragmentados

- Datos en silos en y plataformas en diferentes equipos
- Crecimiento de herramientas



No entender bien a tu cliente

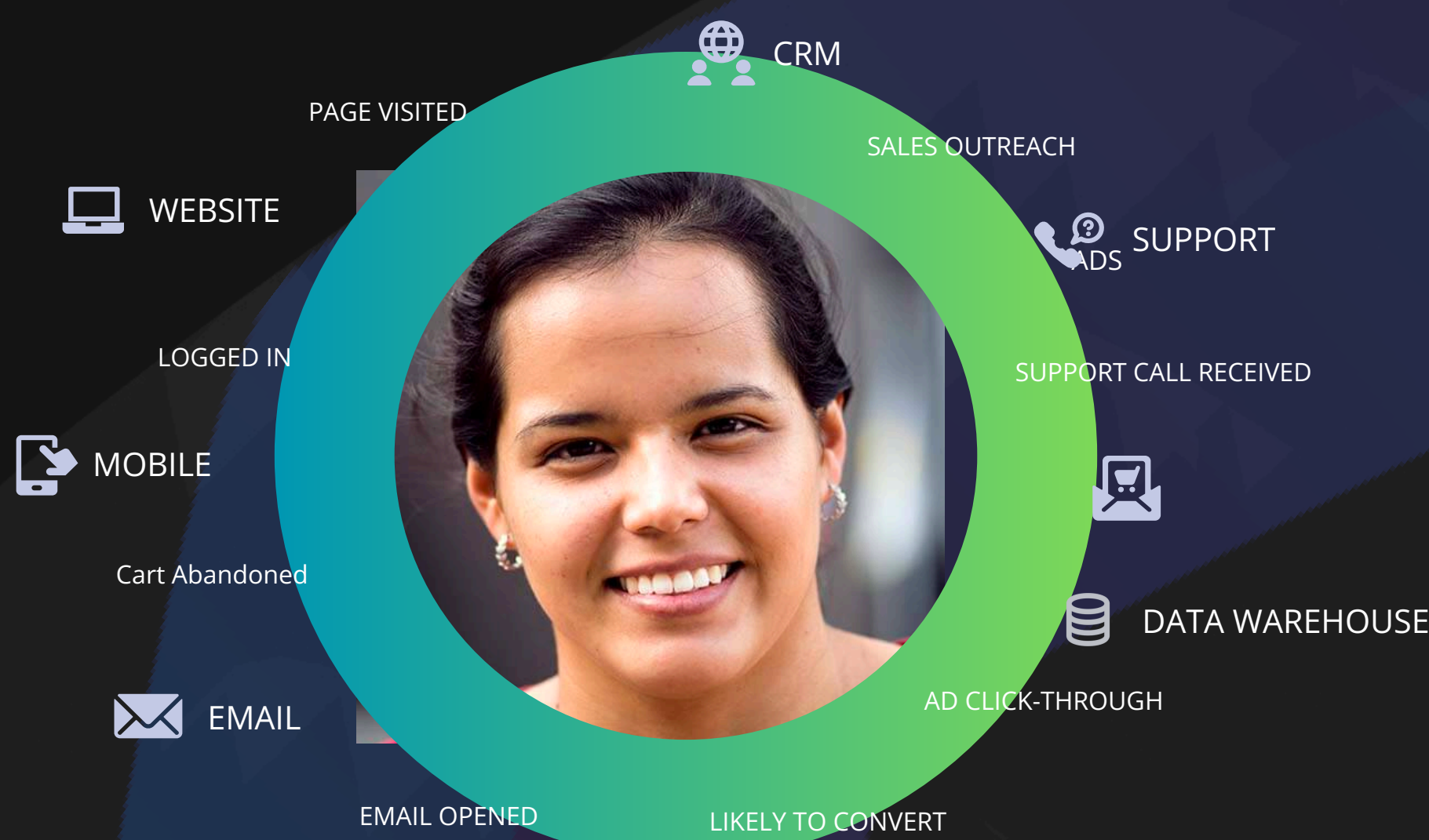
- Datos de clientes y prospectos en diferentes sistemas
- No conocer sus intereses con base en su interacción digital



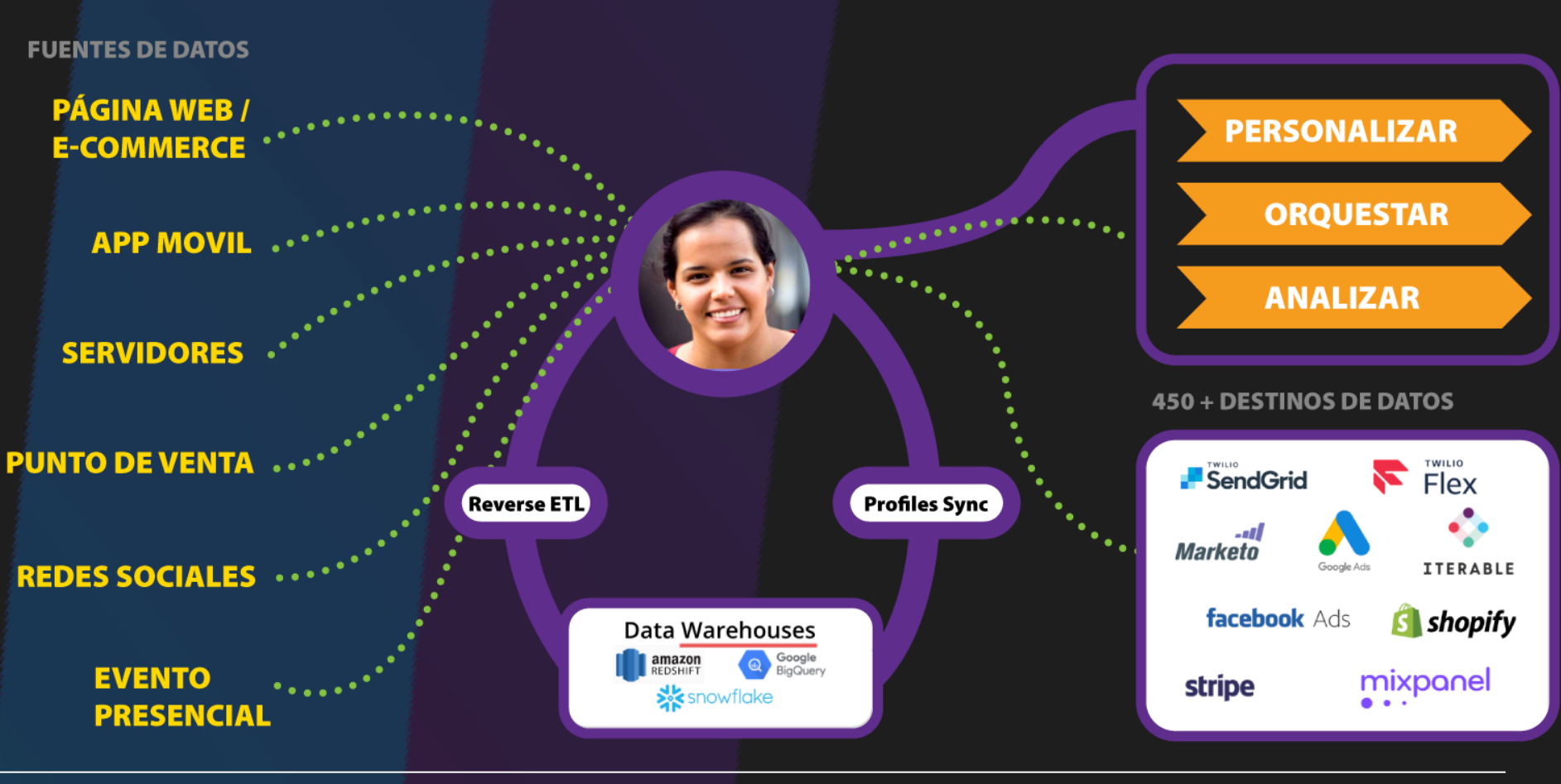
Soluciones Parchadas

- Integraciones y trabajo manuales
- Manejo deficiente de la data

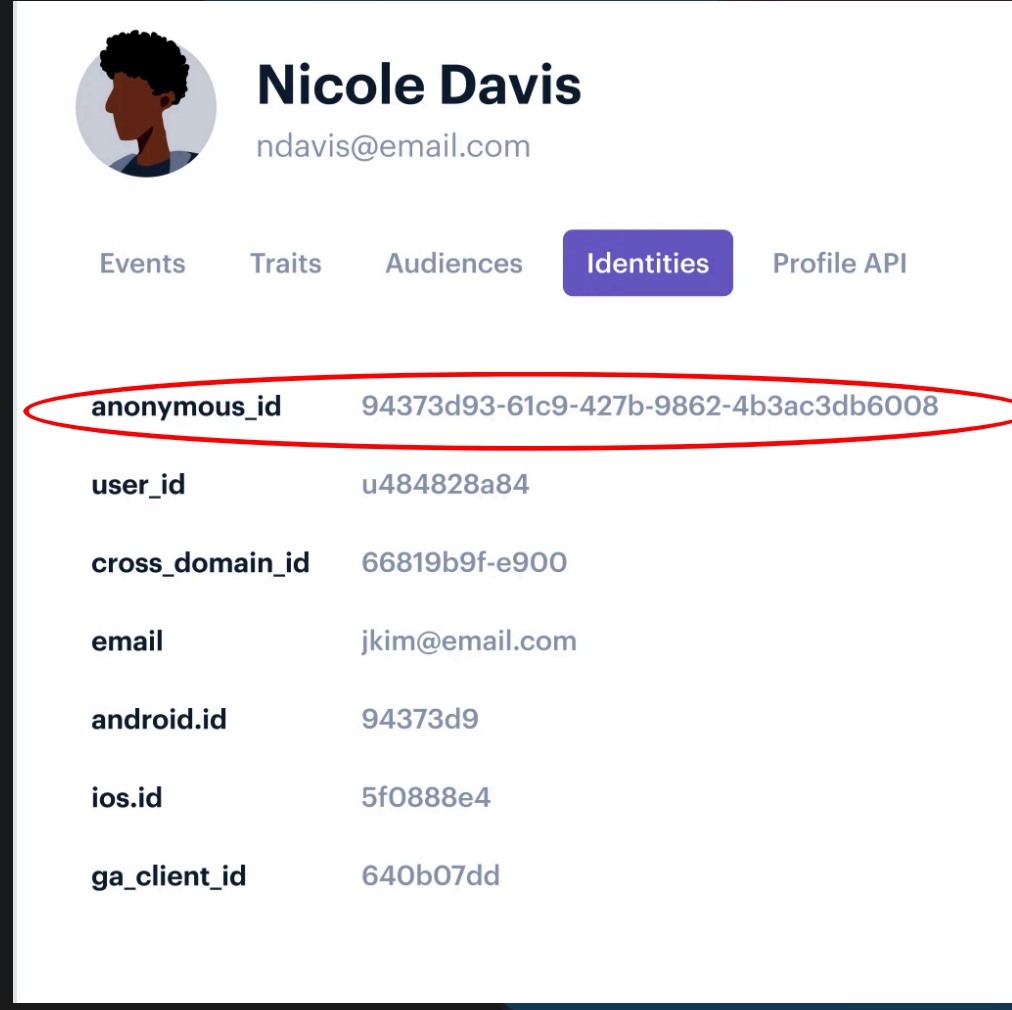
Ponemos al Cliente en el Centro



Impulsamos el crecimiento a través de obtener una visión completa de cada cliente



RECOLECTAR UNIFICAR ACTIVAR

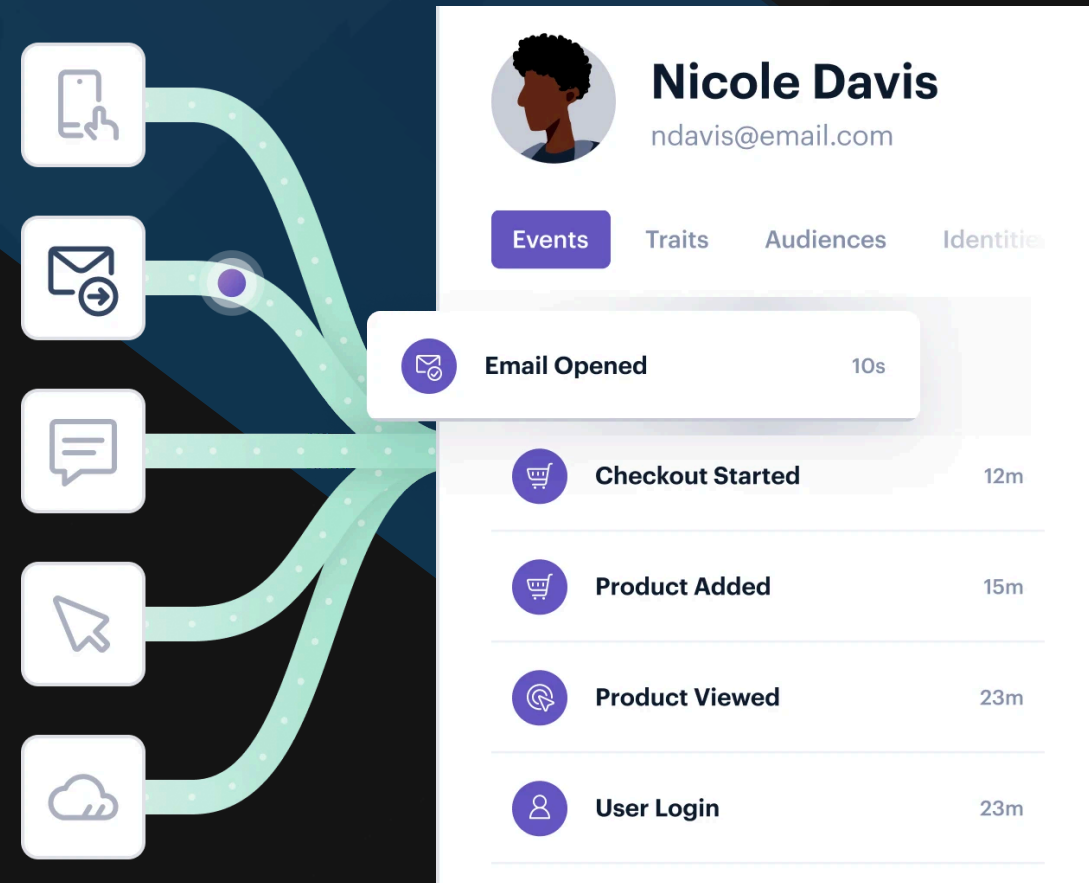


Identifica a los visitantes registrados y anónimos a tu Tienda en línea.

Cuando tu visita ya se ha registrado, sabrás de quién se trata; sin embargo, cuando no se ha registrado podemos asignarle un **identificador anónimo** y conocer su comportamiento en tu Ecommerce. Casi el 90% de las visitas son anónimas.

Realiza un seguimiento de cada interacción en tú e-Commerce

- **Visualización de Productos:** Categoría, modelo, talla, presentación, opiniones, valoraciones, etc.
- **Carrito de compra:** Añadir y eliminar productos al carrito
- **Proceso Checkout:** Inicio y finalización de la compra
- **Post-Venta:** Seguimiento del pedido o valoración sobre el producto.

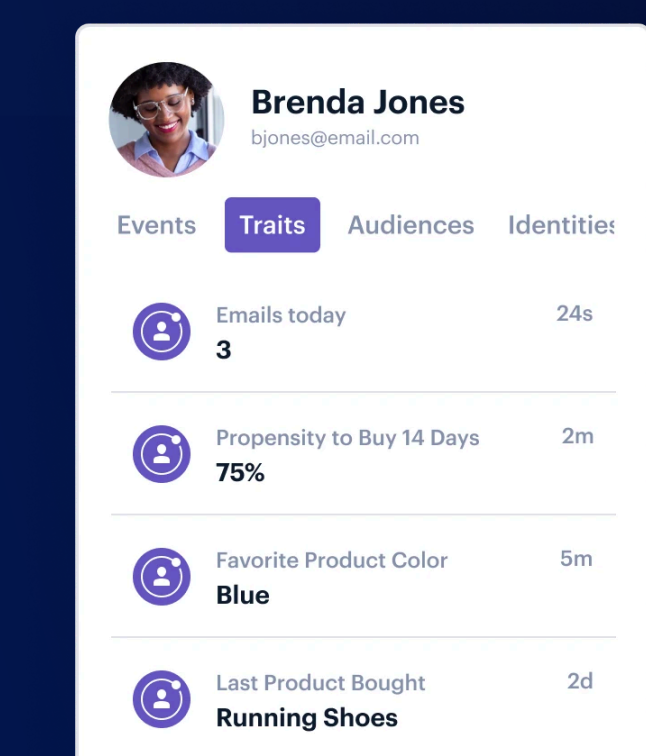
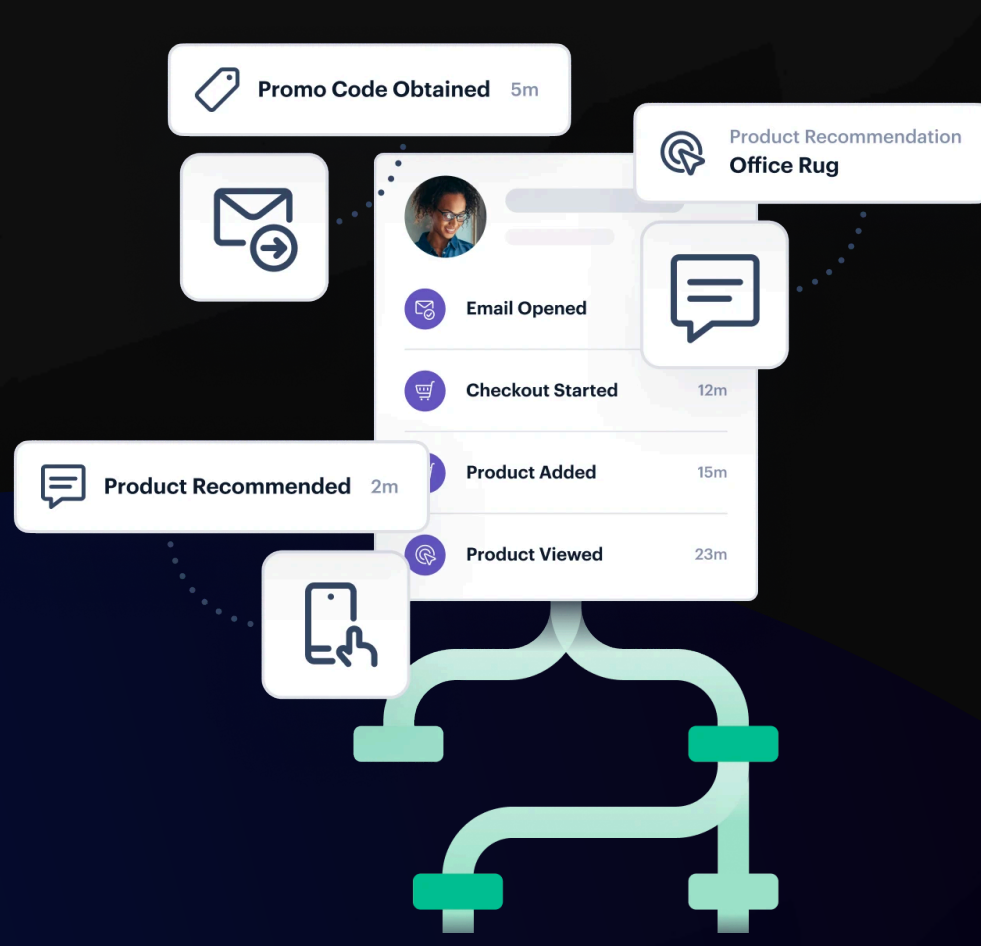


Construye audiencias basadas en: el comportamiento de los clientes

- **Comportamiento:** Visitantes Frecuentes, Carritos Abandonados, usuarios registrados vs anónimos
- **Historial de compras:** Comprador nuevo, recurrente, de alto valor, inactivo
- **Tipo de cliente:** comprador online y/o offline. Registrado o anónimo
- **Respuesta a campañas:** Mailing, Google o Meta, redes sociales, otros medios
- **Perfil demográfico:** Edad, género, geografía, tipo de dispositivo

Estrategias de aprovechamiento de audiencias:

- **Personalización:** Mostrando recomendaciones de productos
- **Campañas de Retargeting:** Para quienes hayan abandonado el carrito
- **Optimización de pauta:** Invertir de manera más asertiva en Google, Meta o TikTok
- **Email Marketing:** Basado en el comportamiento de compra



Mejora la Experiencia del Cliente

- Integración de e-Commerce con tiendas físicas.
- Ajustar la navegación del sitio y las recomendaciones de productos según el comportamiento del usuario y dispositivo que usa.
- Comunícate con tus clientes por el canal de contacto preferido de cada quien: Email, WhatsApp, Instagram, Facebook o LinkedIn.

CONTÁCTANOS

amigos@clicker360.io

5554140813