

**Insider contribui  
com 12,67% de  
receita da All  
Nutrition em apenas  
3 meses**

 *allnutrition* ×  Insider





Trabalhar com a Insider tem sido recompensador. A equipe é muito focada no serviço e busca melhorar continuamente. Eles têm uma abordagem analítica estratégica muito valiosa que resulta em propostas contínuas sobre como aproveitar as ferramentas da Insider e melhorar os resultados do seu negócio.”

**Cesar Esposito**  
Gerente Geral  
All Nutrition

## Sobre a All Nutrition

---

A All Nutrition foi fundada no Chile em 2004. Ela opera em 34 lojas físicas e num site de comércio eletrônico. Com uma paixão pela saúde e bem-estar, a All Nutrition consegue oferecer a cada indivíduo experiências exclusivas, além dos produtos mais inovadores para melhorar sua qualidade a vida.

**Fundada em:** 2004

**Número de lojas:** 34

**Opera em:** Chile

**Número de funcionários:** 180



## Resumo executivo

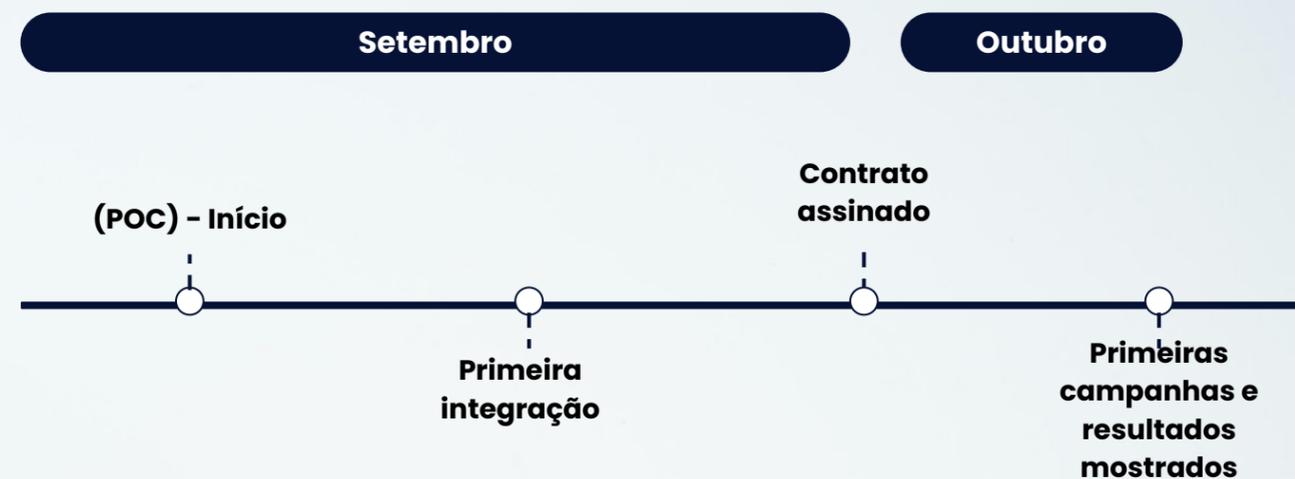
A All Nutrition, construída na plataforma Shopify, queria uma solução que pudesse ajudá-los a automatizar as experiências do usuário e conduzir seu crescimento online no Chile. Consideraram a Dynamic Yield, mas, por fim, escolheram a Insider por conta da integração com a Shopify e pelas capacidades de segmentação. A All Nutrition também ficou impressionada pelo valor e serviço de nível mundial da Insider.

A plataforma da Insider eliminou a necessidade de trabalhar com vários pequenos provedores. **A All Nutrition utilizou produtos de Personalização, Recomendação Inteligente, E-mail e Web Push da Insider** e não teve que criar uma experiência do cliente empacotada com integração limitada.

Ao personalizar sua loja online, a All Nutrition viu incríveis retornos. **A Insider contribuiu com 12,67% da receita da All Nutrition** nos últimos três meses e possibilitou que a varejista online criasse relacionamentos sólidos com os clientes.

## Jornada com a Insider

A Insider esteve com a All Nutrition em cada passo do caminho para oferecer percepções estratégicas para chegar a um pacote de soluções que se adequasse melhor às necessidades da All Nutrition. A jornada pode ser resumida da seguinte forma:



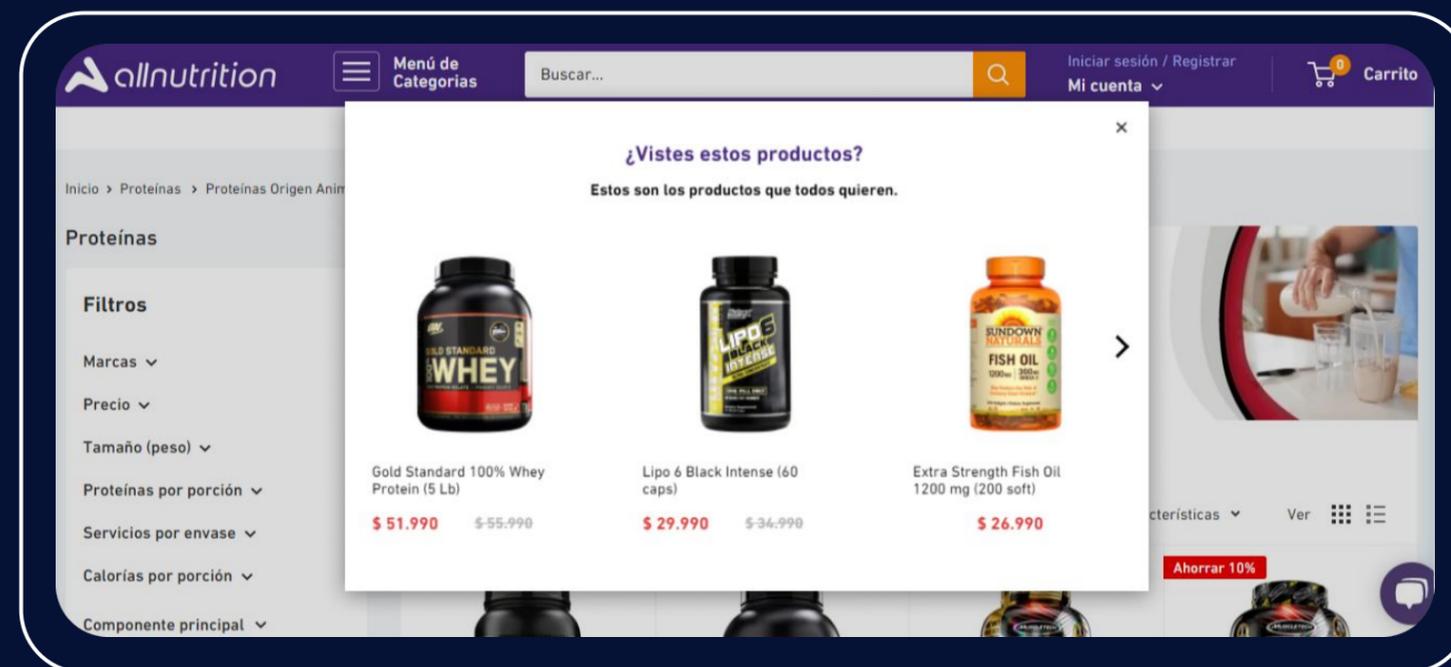
# Maximizando as taxas de conversão com testes A/B com recomendações inteligentes segmentadas

Um grande ponto de dor para a empresa foi a saída na página Categoria (os usuários que visitam a página Categoria mas saem antes de chegar na página do produto).

A Insider recomendou um banner de intenção de saída com uma recomendação personalizada (mistura de dois produtos). Quando o usuário mostrar uma intenção de saída da página de categoria, um banner com recomendações de produtos é exibido com testes A/B informado por dois algoritmos: Mais vendidos e Melhores descontos. Os mais vendidos tiveram um aumento de 12,67% e foram os campeões.

Como resultado dos testes A/B da Insider, a All Nutrition viu **12,67% de aumento na taxa de conversão**.

# Maximizando as taxas de conversão com testes A/B



**12,67%**  
de aumento na taxa de  
conversão



## Trazendo a busca para a linha de frente com testes A/B

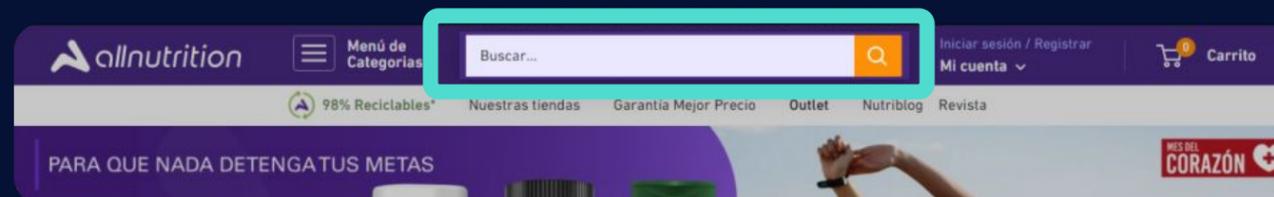
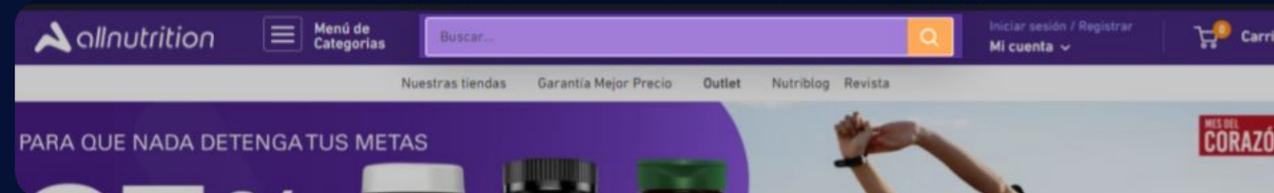
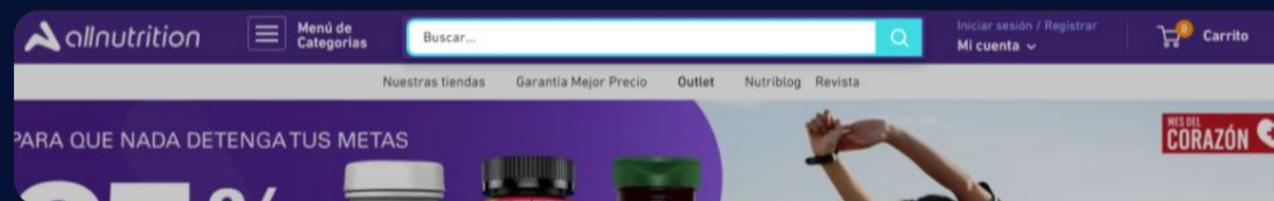
A All Nutrition queria destacar o recurso de busca para aumentar as taxas de conversão.

A plataforma fácil de usar da Insider possibilitou que a All Nutrition fizesse teste A/B em diferentes cores no motor de busca para determinar quais atrairiam mais usuários e aumentavam o uso.

Como resultado das recomendações de testes A/B da Insider e experimentos, a All Nutrition viu **8,03% de aumento na sua taxa de conversão**.



## Trazendo a busca para a linha de frente com testes A/B



**8,03%**  
de aumento da  
taxa de  
conversão

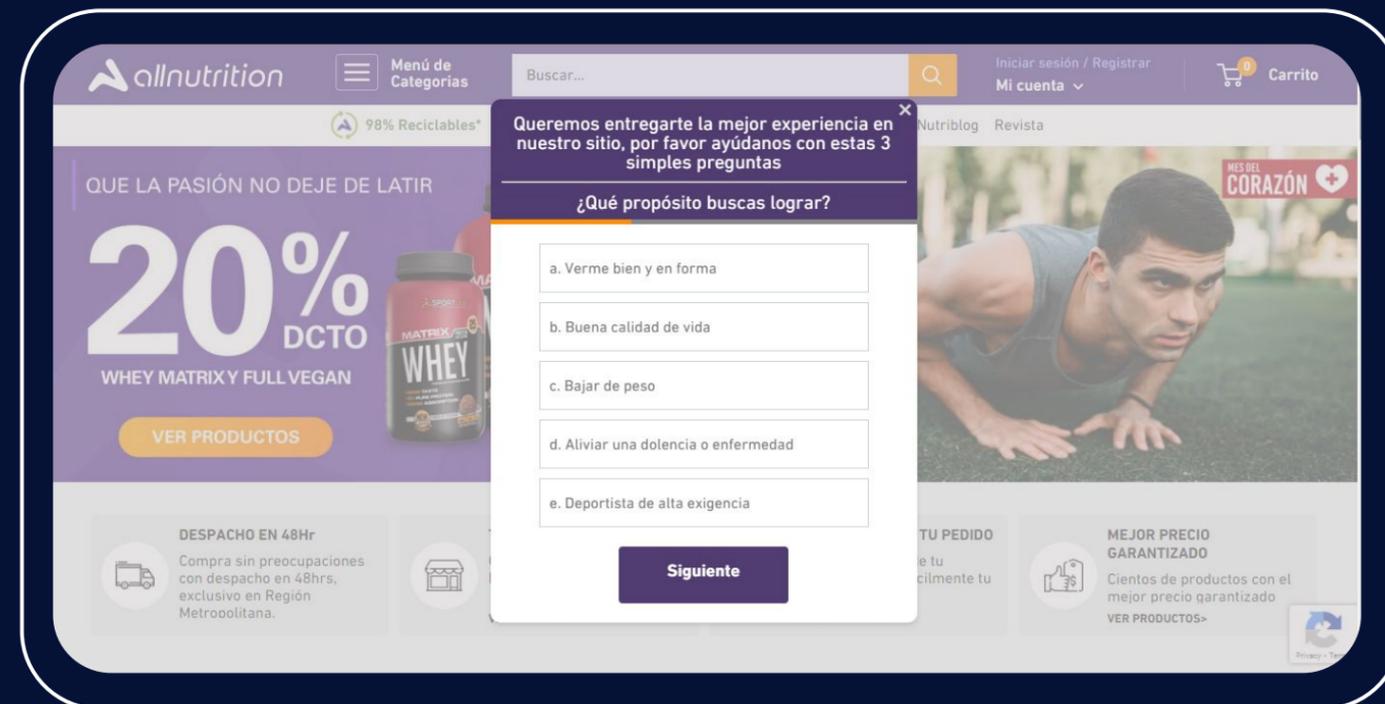
## Usando o feedback para melhorar a experiência do cliente

A All Nutrition tem quatro segmentos de usuário definidos. A empresa precisava conseguir identificar precisamente quem eram esses usuários para personalizar sua experiência conforme o caso.

Com a Insider, a All Nutrition criou uma pesquisa que identificou o segmento do usuário. Tendo implementado isso, começaram a personalizar o site com base nos segmentos de usuário - por exemplo, personalizando o primeiro banner que o usuário vê quando chega na página inicial do site.

A All Nutrition coletou feedback dos clientes perfeitamente e aplicou essas percepções para melhorar a experiência do cliente. Com isso, viram o **CTR subir até 170%**.

## Usando o feedback para melhorar a experiência do cliente



**CTR**  
subiu  
até **170%**

# 1,7% mais CR e 21% de opt-in por e-mail

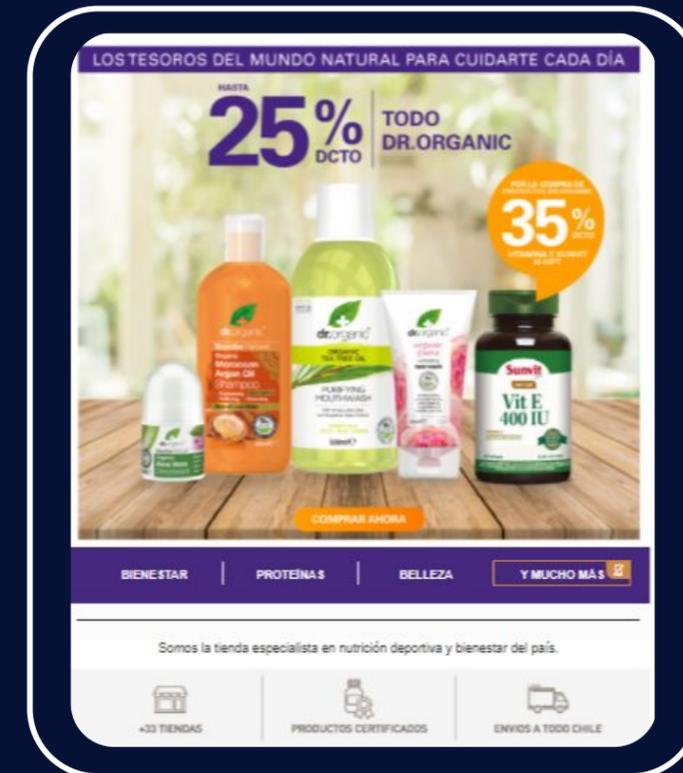
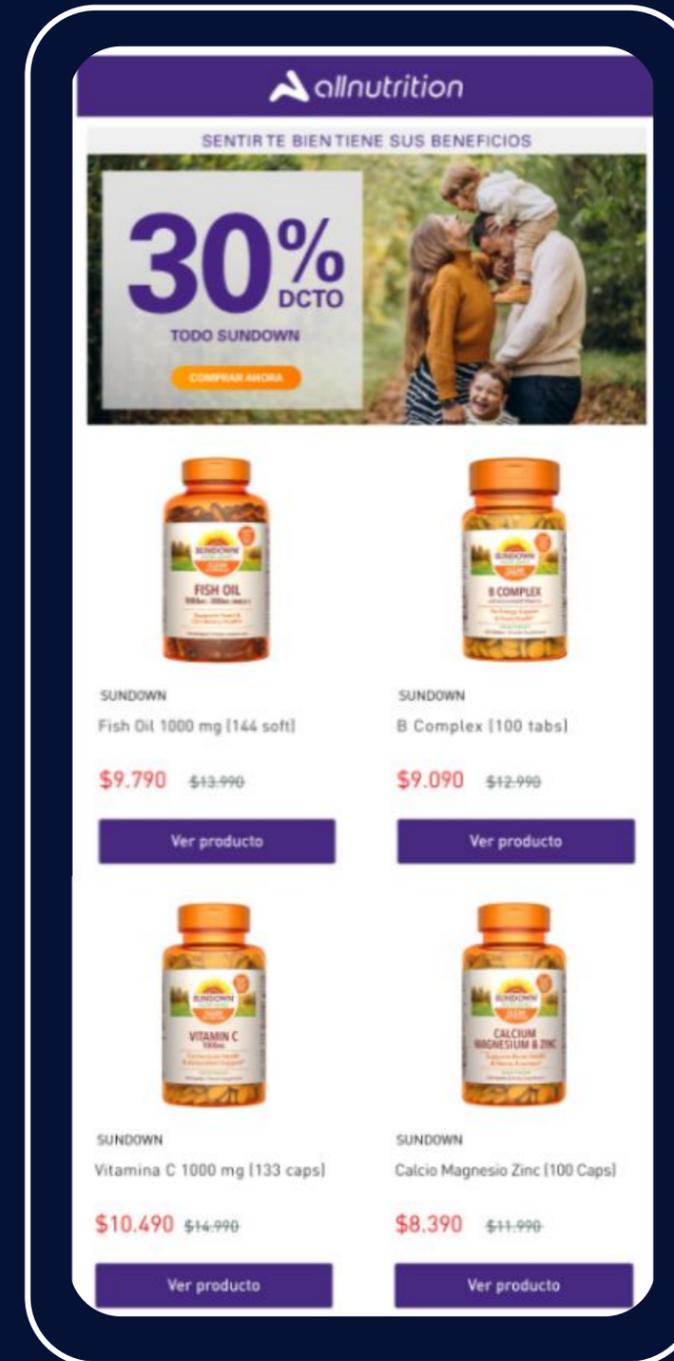
A All Nutrition estava tendo problemas para engajar usuários ao saírem do site. Precisava de uma solução para trazer os usuários de volta ao seu site e aumentar a taxa de conversão.

Para inspirar os usuários a voltar ao site, a All Nutrition decidiu usar o e-mail como seu canal de comunicação. Com a ajuda da Insider, criaram campanhas de e-mail segmentadas e automatizadas, inclusive newsletters.

Como resultado das suas campanhas de e-mail relevantes e personalizadas, a All Nutrition viu uma **taxa de opt-in de 21%** e **1,7% a mais na taxa de conversão** no e-mail que a média do site.



## E-mail



Taxa de  
opt-in  
de 21%



## Olhando para o futuro

A All Nutrition está explorando o Architect, a ferramenta de orquestração da jornada do cliente. Isso vai não apenas ajudar a segmentar seus usuários, mas também permitirá que a marca orquestre experiências multicanais sem problemas. Integração, abandono de carrinho e lembretes de reabastecimento são o próximo capítulo empolgante para a All Nutrition.



## Sobre a Insider

A Insider — uma plataforma para experiências individualizadas entre canais — possibilita que os profissionais de marketing da empresa conectem dados dos clientes através de canais e sistemas, prevejam o comportamento futuro deles com um motor de intenção de IA e orquestram experiências individualizadas dos clientes. Os profissionais de marketing usam a plataforma da Insider para oferecer experiências através de canais como Web, App, Web Push, E-mail, SMS, aplicativos de mensagens (WhatsApp, Facebook Messenger, RCS), Anúncios e muito mais.

Recentemente, a Insider anunciou sua rodada de financiamento da Série C de US\$ 32 milhões, liderada pela Riverwood Capital, a qual se juntaram Sequoia, Wamda e Endeavor Catalyst. A Insider foi apresentada no Quadrante Mágico Gartner para Hubs de Marketing Multicanal 2020 e foi nomeada a líder n. 1 no Mobile Marketing Software e Personalization Grids da G2 com uma classificação de 4,6/5 baseada em revisões de 100% dos usuários, 18 trimestres seguidos. A CrunchBase recentemente classificou a co-fundadora e CEO da Insider, Hande Cilingir, como uma das principais mulheres CEOs fora dos EUA.

Muitas das mais prestigiosas empresas da Fortune 500 e principais marcas de varejo, automotivo e viagem usam a Insider para oferecer experiências personalizadas apoiadas por IA que superaram as expectativas dos clientes. A Insider é confiada por mais de 800 negócios globais, inclusive Singapore Airlines, Virgin, Toyota, New Balance, IKEA, Samsung, Newsweek, MediaMarkt, Nissan, AVIS, Marks & Spencer, Allianz, BBVA, Domino's, Avon e CNN.

AVON

ESTÉE LAUDER

PHILIPS

SAMSUNG

PUMA

hunkemöller

Levi's

IKEA

Lenovo

UNI  
QLO

GAP

OTTO

[info@useinsider.com](mailto:info@useinsider.com)

[www.useinsider.com](http://www.useinsider.com)