Adidas Conquista aumento de 35.31% na Taxa de Conversão de Usuários Recorrentes através de Segmentação Inteligente

"

Nosso tráfego cresceu exponencialmente durante ao lockdown e percebemos que não estávamos preparados para atrair os visitantes e retê-los. Precisávamos de uma solução que nos ajudasse a implementar cenários de segmentação e fornecer personalização em escala para aumentar o engajamento e gerar conversões. A Insider tinha as ferramentas certas e, mais importante, os Account Managers da Insider sugeriram exatamente as ferramentas que deveríamos usar para atingir nossos objetivos. Portanto, implementamos recomendações personalizadas de produtos na página inicial e isso nos ajudou a gerar mais de 26% de aumento no AOV em um mês. As ferramentas que eles têm são incríveis.

Sam Hau

Gerente de E-commerce

Adidas

Sobre a Adidas

Adidas AG é uma corporação multinacional alemã, fundada e sediada em Herzogenaurach, que projeta e fabrica calçados, roupas e acessórios. É a maior fabricante de roupas esportivas da Europa e a segunda maior do mundo, depois da Nike.

É a holding do Grupo Adidas, que consiste na empresa de roupas esportivas Reebok, 8,33% do clube de futebol alemão Bayern München e na Runtastic, uma empresa austríaca de tecnologia fitness. A receita da Adidas para 2018 foi listada em € 21,915 bilhões.

Fundada em: 1924
Número de lojas: 22
Opera em: +160 países
Número de funcionários: 57,016 (2018)

Sumário Executivo

A Adidas estava buscando soluções para otimizar as taxas de conversão junto com recursos avançados para aprimorar a experiência de personalização ao navegar em seu site. Eles também queriam implementar a segmentação em seus sites mobile e web para melhorar a precisão de suas campanhas de marketing promocional.

A Adidas ficou impressionada com a integração rápida e fácil da plataforma. Com a interface simples da Insider, a equipe da Adidas conseguiu usá-la com eficiência desde o início. Ter todos os pontos de contato em um só lugar também foi muito impactante para a equipe da Adidas, pois suas tarefas de marketing eram muito fragmentadas antes de usar a Insider. O gerenciamento confiável de contas e o suporte operacional oferecido pela Insider foi outro destaque que os levou a fazer da Insider sua plataforma preferida para o que precisam.

A tech stack da Adidas consistia em Hotjar e Yieldify.

A escolha da Adidas de usar a Insider foi baseada na forte recomendação de seus colegas de Taiwan, com quem a Insider trabalhava há mais de 10 meses com um POC de sucesso impressionante.

Jornada com a Insider

A equipe da Insider trabalhou em estreita colaboração com a equipe de marketing da Adidas para ajudá-los a chegar ao pacote certo de ferramentas que atendesse às suas necessidades.

1. Integração concluída em uma semana
2. O site também foi mapeado ao mesmo tempo, os algoritmos do Smart Recommender foram ativados
3. A primeira campanha de Web Push foi lançada 1,5 semanas após a integração
4. A primeira campanha do Smart Recommender foi lançada 2 semanas após a integração

> "Tivemos uma integração muito tranquila com a Insider, logo pudemos entrar no ar e começar nossas campanhas em pouco mais de uma semana. A equipe da Insider nos apoiou o tempo todo e continua a oferecer suporte inigualável sempre que precisamos."

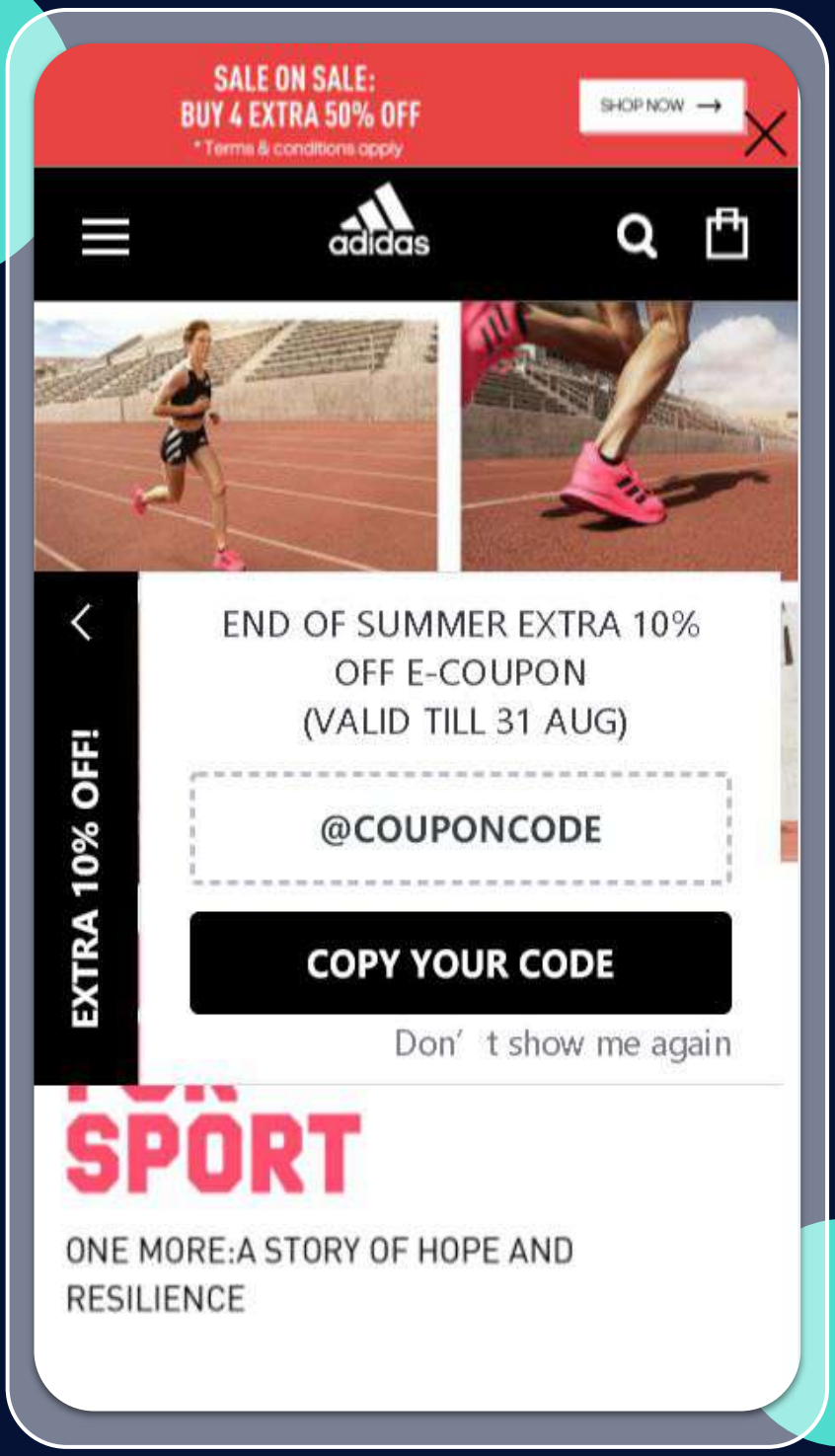
Sam Hau
Gerente de e-Commerce **@Adidas**

Criando ofertas promocionais para diferentes tipos de clientes usando segmentação

A equipe da Adidas pretendia aumentar as vendas fornecendo códigos de cupom para diferentes grupos de usuários. Eles queriam fazer testes A/B de vários tipos de mecanismos de cupom para chegar aos de melhor desempenho, medindo o impacto na conversão.

A equipe da Insider os ajudou a criar um cupom de menu lateral no site oferecendo um desconto de 10%. Variações foram criadas para usuários novos e recorrentes para entender o impacto em diferentes tipos de clientes.

Essa campanha melhorou com sucesso o **AOV de novos usuários em 258,99%, além de aumentar o CR de usuários recorrentes em 35,31%.**



258.99%
aumento de AOV

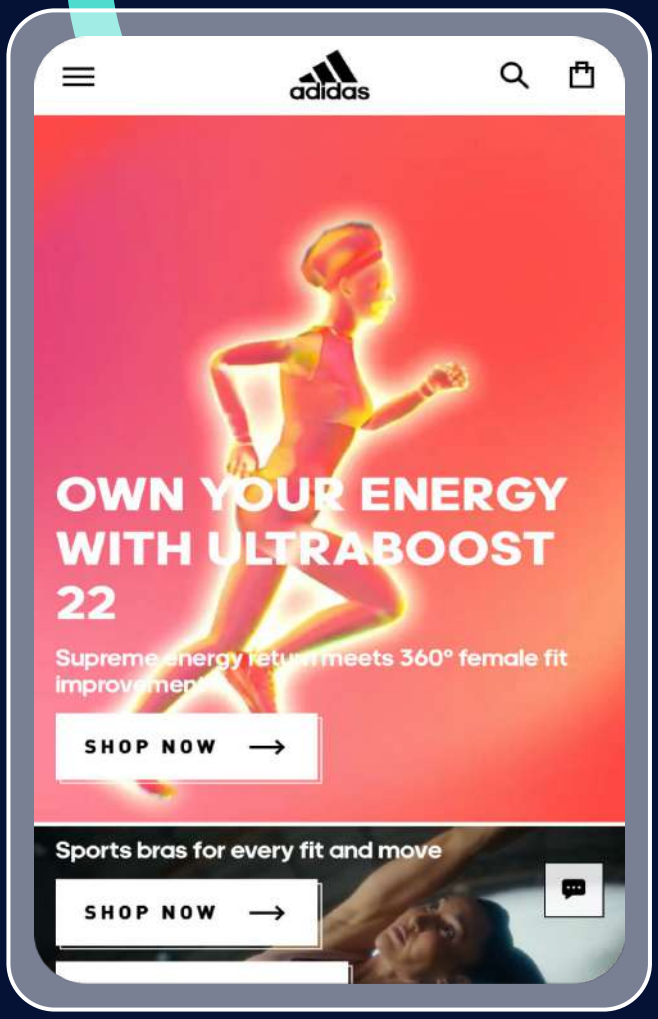
35.3%
aumento na Taxa de Conversão

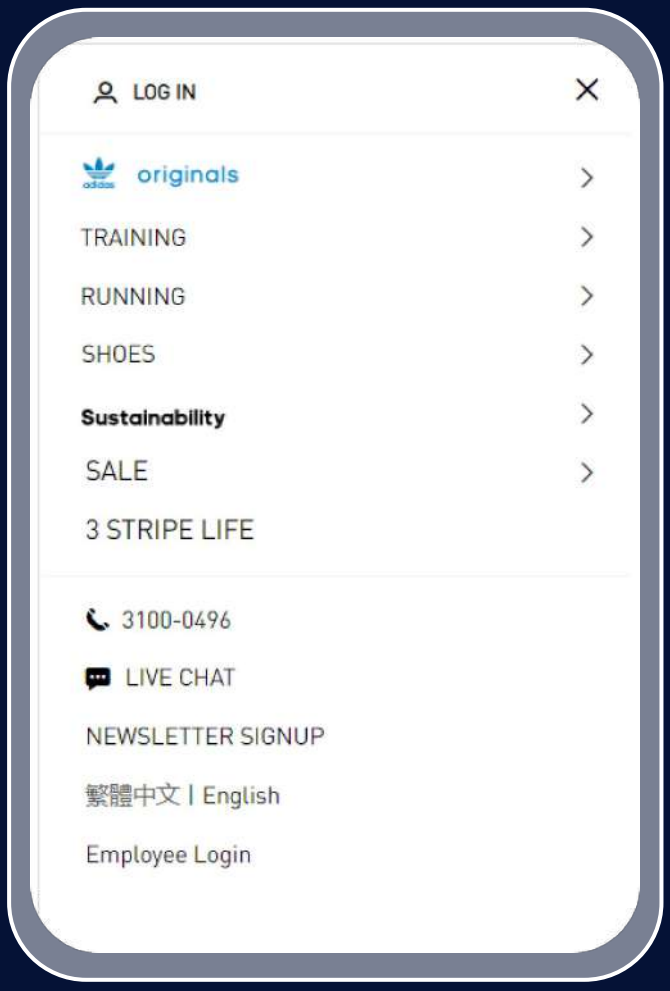
Melhorando a experiência de navegação móvel por meio do Otimizador de Categoria

Devido às telas menores em dispositivos móveis, navegar no site móvel era uma dor de cabeça para os clientes. A Adidas queria aprimorar essa experiência para melhorar as taxas de conversão de usuários mobile.

A equipe de Account Management da Insider sugeriu o uso do Otimizador de Categoria para ajudar os usuários a encontrar as categorias mais pesquisadas com mais rapidez. Ele reorganiza o menu de categorias com base no histórico de navegação dos usuários para exibir, por exemplo, a última categoria visualizada no topo. Ao mostrar aos usuários o tipo de produto no qual eles estão mais interessados naquele momento, a Adidas foi capaz de acelerar a descoberta do produto, resultando em uma jornada de cliente mais precisa e agradável para o usuário.

A Adidas testemunhou um **aumento de conversão de 50,30% de seus usuários mobile** com esta campanha.





50.30%
aumento na Taxa de Conversão

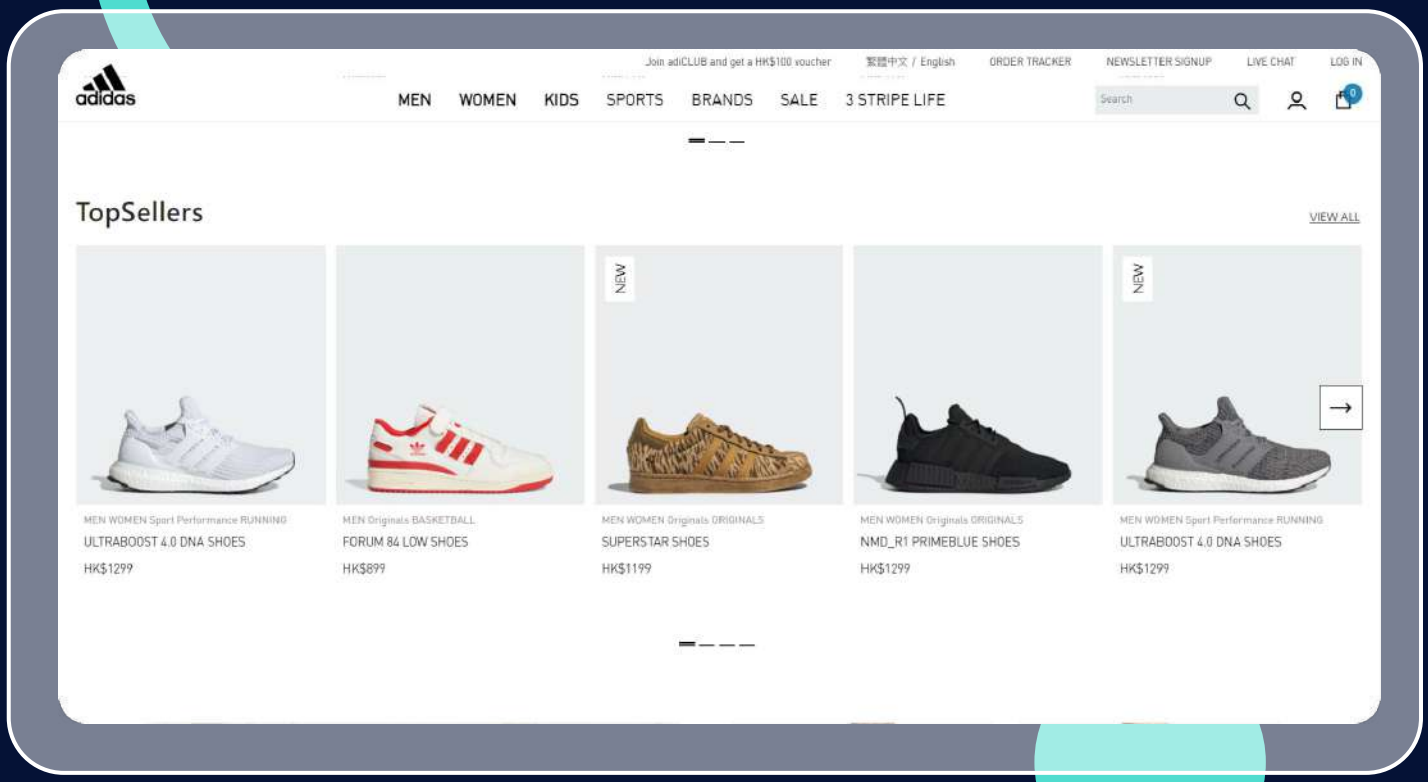
Melhorando a descoberta de produto usando Smart Recommender com IA

A Adidas tem uma enorme variedade de produtos em diferentes categorias. Eles queriam melhorar a descoberta de produto aproveitando o poder da IA e machine learning.

A equipe de Account Management da Insider ajudou a Adidas a implementar o algoritmo de recomendação inteligente com suporte de IA. Este algoritmo permitiu que a Adidas exibisse recomendações de produtos relevantes aos usuários em todas as páginas para ajudar a aumentar a descoberta de produtos, adicionar aos carrinhos e taxas de conversão.

O impacto causado pelo Smart Recommender resultou em um aumento de 13% na taxa de conversão na página inicial usando um algoritmo baseado no usuário e um aumento de 7% de taxa de conversão na página de produto usando um algoritmo complementar.

13% aumento de CR na Página Inicial



7% aumento de CR na página de produto

Um Futuro Brilhante

A Adidas visa melhorar ainda mais suas taxas de conversão na web e em dispositivos móveis, aumentar as taxas de inscrições e registros e maximizar o lifetime value do cliente por meio do uso contínuo dos recursos apoiados por IA da Insider.

Sobre a Insider

Insider - a plataforma cross-channel para experiências individualizadas - permite que os profissionais de marketing conectem dados de diversos canais e sistemas e prevejam o comportamento futuro dos seus clientes por meio de IA. Os profissionais de marketing utilizam Insider para oferecer experiências personalizadas em canais como Web, App, Web Push, Email, SMS, Aplicativos de mensagens (WhatsApp, Facebook Messenger, RCS), anúncios e muito mais.

Recentemente, a Insider anunciou sua rodada de financiamento da Série D de US$ 121 milhões, liderada pela QIA e acompanhada por Sequoia, Riverwood Capital, 212, Wamda Capital, Esas Private Equity e Endeavor Catalyst. Com esse marco, a empresa se torna o 9º Unicórnio SaaS B2B do mundo e 1º na América Latina e na Turquia e um dos poucos unicórnios SaaS fundados e liderados por mulheres no mundo. Insider foi destaque no Gartner Magic Quadrant para Multichannel Marketing Hubs 2020 e The Forrester Wave para Cross-Channel Campaign Management 2021. A empresa foi nomeada a líder # 1 em Mobile Marketing Software e Redes de Personalização da G2, com uma classificação de 4,6 / 5 baseada 100% nas análises dos usuários, 17 trimestres consecutivos.

A CrunchBase classificou recentemente a co-fundadora e CEO da Insider, Hande Cilingir, como uma das principais CEOs mulheres fora dos Estados Unidos. Muitas das empresas mais prestigiadas da Fortune 500 e das principais marcas do varejo, automotivo e de viagens usam Insider para oferecer experiências personalizadas baseadas em IA que superam as expectativas dos clientes. Insider conquistou a confiança de mais de 800 empresas globais, incluindo Singapore Airlines, Virgin, Toyota, New Balance, IKEA, Samsung, Newsweek, MediaMarkt, Nissan, AVIS, Marks & Spencer, Allianz, BBVA, Dominos, Avon e CNN.

AVON ESTĒE LAUDER PHILIPS SAMSUNG

PUMA hunkemöller Levi's IKEA

OTTO UNIQLO GAP Lenovo

info@useinsider.com www.useinsider.com