


Insider × **KRACK**

Krack recupera el 22% de las compras abandonadas utilizando las soluciones de abandono de carrito respaldadas por IA de Insider





“Nos encantó descubrir las diferentes posibilidades que tiene la plataforma de gestión de crecimiento de Insider. Sus ofertas de productos nos simplificaron la personalización de la navegación en nuestro sitio web y generaron resultados sorprendentes. La plataforma también nos permitió realizar un seguimiento oportuno y rápido del rendimiento y el progreso de nuestro negocio. Además de eso, el equipo de administración de cuentas de Insider trabajó de cerca con nosotros como si fueran parte de nuestro equipo, entendió nuestros objetivos de crecimiento y nos apoyó en cada etapa, desde la integración y la implementación hasta el monitoreo del desempeño cada semana. Sin duda, Insider ha sido un verdadero socio comercial para nosotros, ya que nos ayudó a aumentar nuestras métricas clave, incluidas las tasas de conversión y los ingresos incrementales”.

Natalia Magán
E-Commerce Manager

Sobre



Krack

Fundada en 1990, Krack es una zapatería multimarca operada por Krack Zapaterías. La empresa ofrece una amplia gama de calzado de la mejor calidad para mujer, hombre y niño que comprende botas militares, deportivas, botas altas de mujer, botas camperas, botines de tacón, zapatos de tacón, sandalias de tacón, entre otras. Manteniendo el compromiso de ofrecer calzado de la mejor calidad a personas en toda España y los países europeos vecinos, incluidos Francia, Alemania y Portugal, la empresa cuenta con una amplia colección de calzado de prestigiosas marcas como Converse, Ugg, Dr. Martens, Timberland, New Balance, Panama Jack, Vans, Victoria, Pablosky, Biomecánica y muchos otros más.

Además de ser una tienda de calzado online, Krack es una empresa familiar que diseña sus propias colecciones. Desde sus inicios, Krack ha crecido de forma sostenible manteniendo siempre la esencia de sus valores, lo que ha contribuido significativamente al éxito de esta empresa familiar. En la actualidad, Krack tiene más de 50 puntos de venta en toda España y se espera que este número se multiplique en un futuro próximo.

Fundada en: 1990

Número de tiendas: Más de 50 puntos de venta en España

Opera en: España, Francia, Alemania y Portugal

Número de empleados: Al rededor de 200 empleados

Krack buscaba impulsar su crecimiento y desarrollar estrategias de recuperación y retención de clientes. Para ello, Krack buscaba una solución que les permitiera alcanzar los objetivos de ventas y los objetivos actualidad de la empresa, enfocándose en mejorar la experiencia del usuario en su sitio web.

Antes de adoptar la plataforma de gestión del crecimiento de Insider, Krack evaluó varias soluciones y, en última instancia decidió asociarse con la plataforma de Insider por su facilidad de tecnología, capacidad para recomendar de manera inteligente productos relevantes, algoritmos respaldados por IA y una integración más rápida y perfecta.



Resumen Ejecutivo

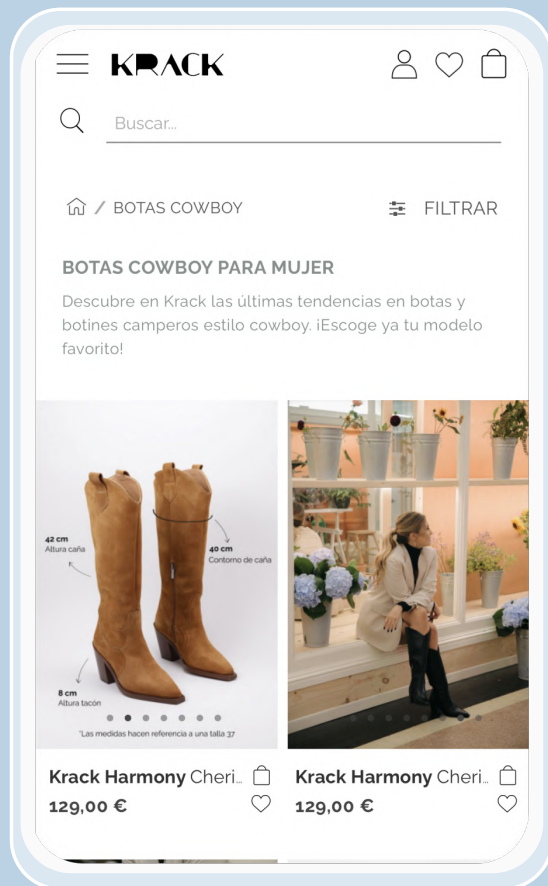
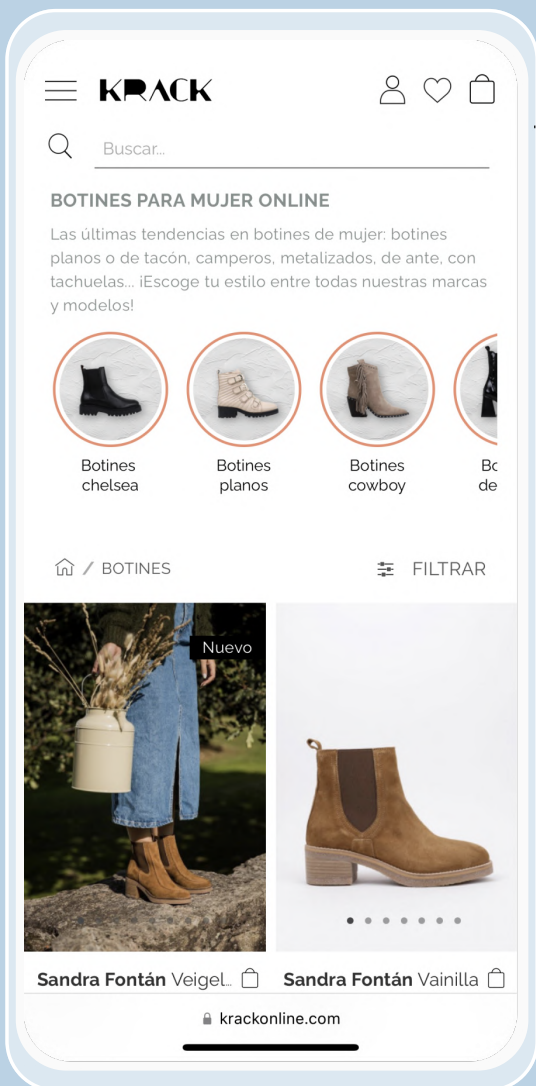
Mejóro el descubrimiento de productos usando InStory by Insider

Krack tiene una amplia gama de productos de calzado en tres categorías principales, que incluyen mujeres, hombres y niños. La empresa quería mejorar el descubrimiento de productos en su sitio web para captar la atención de los visitantes y redirigirlos a las páginas de productos, marcas o categorías relevantes.

El equipo de administración de cuentas de Insider recomendó el uso de InStory para exhibir calzado de diferentes marcas para mujeres, hombres y niños por separado. Esta implementación permitió a los visitantes interactuar con las InStories y con Krack, lo que los llevó a una página de producto, marca o categoría en particular.

Dichas recomendaciones a los visitantes en todas las páginas mejoraron el descubrimiento de productos y Krack pudo generar un ROI de 9,26. Krack aumentó drásticamente el descubrimiento de productos, lo que resultó en que las personas que estaban expuestas a InStories compraran un 25 % más que los usuarios que no lo hicieron.

ROI de 9.26



Se implementó un carrito flotante para mejorar la recuperación del carrito y fomentar la compra

Como cualquier e-commerce, Krack enfrentaba el problema del abandono del carrito. Los visitantes navegaban por su sitio web, agregaban artículos a su carrito y luego desaparecían. La empresa quería encontrar una manera de recordar a los usuarios los productos que habían agregado a su carrito, convertirlos y hacer que compraran esos productos.

Krack implementó el carrito flotante de Insider en su sitio web para mostrar a los visitantes la cantidad total de artículos en su carrito y el monto total gastado. Esta implementación aumentó el número de visitas a la página del carrito e influyó en la decisión de compra de los visitantes del sitio web.

Con las tácticas de abandono del carrito impulsadas por Insider, Krack pudo recuperar un 22 % más de compras abandonadas.


22% more abandoned purchases

11:29

PAGA EN 3 MESES SIN INTERESES


☰ **KRACK** 👤 ❤️ 🛒 1

🔍 B Total: 88 EUR ✕

 RUN STAR HIK...
88 EUR

Ir al carrito

DESV
todo -20%



la única pareja que necesitas

Comprar

Se hicieron recomendaciones de productos más relevantes usando Smart Recommender

Al tener una amplia gama de productos y marcas, Krack quería que las recomendaciones de productos fueran convenientes y sin interrupciones en múltiples canales y dispositivos.

Los consultores de crecimiento de Insider aconsejaron a la tienda de calzado multimarca que integrara su sitio web con una herramienta de recomendación inteligente impulsada por IA para mostrar los productos correctos a los visitantes correctos en todas las páginas del sitio web, incluidas las páginas de error 404.

La implementación de más de 50 recomendadores inteligentes con más de 7 algoritmos permitió a Krack mantener a los visitantes del sitio web interesados durante más tiempo, evitar la rotación y convertir visitantes en clientes.

Al poner en uso la tecnología de inteligencia artificial y la recomendación de Insider, los visitantes expuestos a recomendaciones inteligentes compraron un 29% más de productos.




29% más productos

12:57 📶 🔋

¡AMPLIAMOS PLAZO DE DEVOLUCION HASTA EL 10/01/2023!

☰ **KRACK** 🔍 👤 ❤️ 🛒¹

Nuestras recomendaciones para ti



CONVERSE Run...	🛒	CONVERSE Run...	🛒	CONVERSE	🛒
88,00 €	❤️	88,00 €	❤️	96,00 €	❤️
110,00 €	-20%	110,00 €	-20%	120,00 €	-20%

Zapatos online de mujer | Botines, tacones, sandalias, deportivas de mujer en Krackonlir
Envíos 24-72h

💬

⬆️

Mirada hacia el Futuro



Krack tiene como objetivo mejorar aún más las tasas de conversión y crear experiencias de usuario personalizadas en sitios web móviles y de escritorio para permitir que los usuarios encuentren el producto con solo un clic.

La compañía también quiere probar y evaluar los diferentes escenarios de personalización de Insider y aprovechar los más exitosos en las próximas campañas y, además, explorar la integración de datos en todos los canales para poder dar vida a la estrategia omnicanal y activación de clientes 360.

Sobre Insider

Insider—una plataforma para experiencias individualizadas, cross-channel — permite a los especialistas en marketing empresarial conectar los datos de los clientes a través de canales y sistemas, predecir su comportamiento futuro con un motor de intención de IA e individualizar las experiencias de los clientes. Los especialistas en marketing utilizan la plataforma de Insider para ofrecer experiencias en canales como Web, App, Web Push, Email, SMS y Messaging Apps (WhatsApp, Facebook Messenger, RCS).

Insider fue nombrado líder en Gartner Magic Quadrant for Personalization Engines 2022, The Forrester Wave for Cross- Channel Campaign Management 2021 y en IDC MarketScape: Worldwide Customer Data Platforms Focused on Front-Office Users 2021-22 Vendor Assessment. La empresa ha sido nombrada líder n.o 1 en G2's Mobile Marketing Software y Personalization con una calificación de 4,7/5 durante 20 trimestres consecutivos. CrunchBase clasificó recientemente a la cofundadora y directora ejecutiva de Insider, Hande Cilingir, como una de las principales directoras ejecutivas fuera de los EEUU.

Muchas de las empresas Fortune 500 más prestigiosas y las principales marcas en el sector minorista, automotriz y de viajes utilizan Insider para brindar experiencias personalizadas respaldadas por IA que superan las expectativas de los clientes. Insider cuenta con la confianza de más de 1200 empresas globales, incluidas Singapore Airlines, Virgin, Toyota, New Balance, IKEA, Samsung, Newsweek, MediaMarkt, Nissan, AVIS, Marks & Spencer, Allianz, Santander, BBVA, Pizza Hut, Avon, and CNN.

AVON

ESTÉE LAUDER

PHILIPS

SAMSUNG

PUMA

hunkemöller

Levi's®

IKEA

OTTO

UNI
QLO

GAP

Lenovo