



SUCCESS STORY

Cómo Adidas aumentó el AOV en un 259% y la tasa de conversión en un 13% en un mes con Insider



Web Suite

Móvil

Personalización

259% aumento del AOV en un mes a través de Web Suite

13% aumento en la tasa de conversión en un mes a través de Smart Recommender

50% aumento en la tasa de conversión móvil a través de Category Optimizer



Nuestro tráfico creció exponencialmente durante el confinamiento, pero no estábamos preparados para atraer y retener a estos visitantes. Necesitábamos una solución que nos ayudara a **ofrecer personalización a escala** para impulsar el engagement y generar conversiones. Insider tenía el conjunto de herramientas adecuado.

Senior eCommerce Manager



Resumen ejecutivo

Adidas se asoció con Insider para mejorar su experiencia online y aumentar las tasas de conversión al ofrecer experiencias de cliente altamente específicas e individualizadas. Gracias a las herramientas respaldadas por IA de Insider (que incluyen Category Optimizer y Smart Recommender), Adidas pudo aumentar el AOV en un 259% y las tasas de conversión hasta en un 13% en solo un mes.

Acerca de Adidas

Adidas es una multinacional alemana fundada en 1949 y con sede en Herzogenaurach, Alemania. Es el mayor fabricante de ropa deportiva de Europa y el segundo del mundo (después de Nike). La empresa diseña y fabrica zapatos, ropa y accesorios deportivos para hombres y mujeres en todo el mundo.

Con la confianza de +1200 marcas globales

SAMSUNG

GAP

L'ORÉAL

Santander



TOYOTA

MAC

[Solicita una demo](#)

Aumento del AOV en un 259% con códigos de cupón altamente específicos para visitantes nuevos y recurrentes

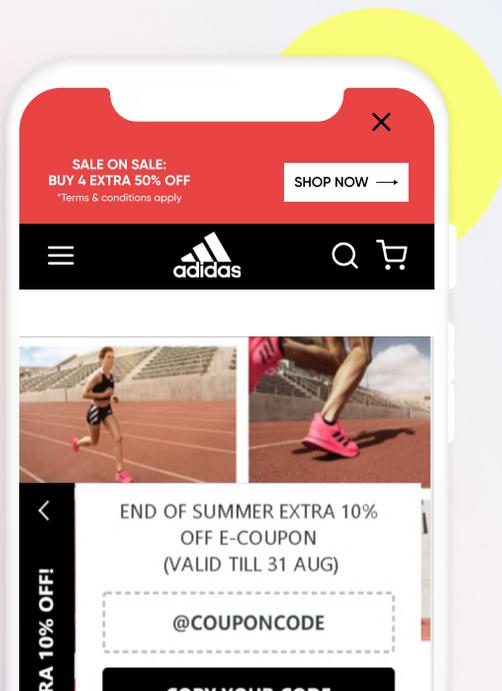
El reto

Adidas quería impulsar las ventas online ofreciendo códigos de cupón a diferentes grupos de usuarios. Querían probar varias opciones de cupones con pruebas A/B para encontrar cuál tenía el mayor impacto en las tasas de conversión.

La solución

Web Suite de Insider permitió al equipo de Adidas crear segmentos específicos para visitantes nuevos y recurrentes, y luego usar estos segmentos para brindar experiencias relevantes y personalizadas.

El equipo de Insider ayudó a Adidas a crear una variedad de cupones en el sitio web que ofrecían un 10% de descuento. Se crearon diferentes variaciones para los usuarios nuevos y recurrentes para comprender el impacto en los diferentes tipos de clientes.



Resultados

259%

Aumento de AOV de nuevos usuarios en un mes

35%

aumento en la tasa de conversión de los usuarios que regresan

Aumento de la tasa de conversión móvil en un 50% con el Category Optimizer

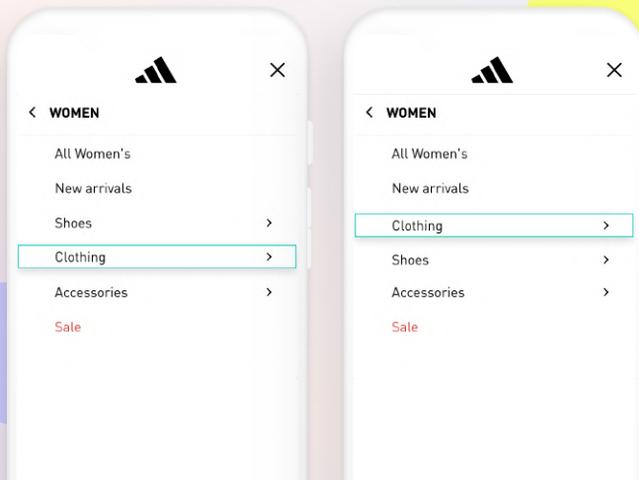
El reto

Adidas quería mejorar su experiencia móvil y aumentar las tasas de conversión al abordar el desafío de la navegación del sitio en una pantalla más pequeña.

La solución

Insider recomendó **Category Optimizer**, una herramienta que reorganiza el menú móvil en función del historial de navegación, mostrando la categoría buscada con más frecuencia en la parte superior y eliminando el desorden del menú para los usuarios móviles.

El **Optimizador de categorías** facilitó que los clientes descubrieran rápidamente productos relevantes en dispositivos móviles, lo que llevó a un viaje del cliente mucho mejor con menos fricción.



Resultado

50%

aumento de la tasa
de conversión en el
móvil

Aumento de la tasa de conversión de la página de inicio en un 13% con Smart Recommender

El reto

Adidas quería aprovechar el poder de la IA y el aprendizaje automático para facilitar que los clientes descubran y compren nuevos productos. Querían mejorar las tasas de conversión mostrando productos relevantes basados en el historial de navegación, la intención y el comportamiento de cada cliente.

La solución

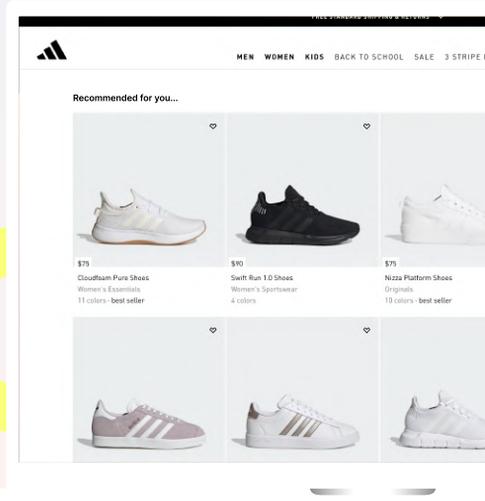
Los expertos en crecimiento de Insider ayudaron a Adidas a implementar **Smart Recommender**, la herramienta respaldada por IA de Insider para crear recomendaciones multicanal altamente personalizadas.

Smart Recommender combinó el poder del aprendizaje automático y la inteligencia artificial para mostrar sugerencias de productos relevantes a los clientes de Adidas, como productos de tendencia, artículos vistos recientemente, y bestsellers basados en la ubicación.



Los expertos en crecimiento de Insider sugirieron exactamente qué herramientas usar para lograr nuestros objetivos. Implementamos recomendaciones de productos personalizadas en la página de inicio y esto nos ayudó a generar un aumento del 13% en la tasa de conversión en un mes. Las herramientas de Insider son asombrosas”.

Sam Hau
Senior eCommerce Manager



Resultados

7%

aumento en la tasa de conversión en las páginas de productos

13%

aumento de la tasa de conversión en la página de inicio en un mes



Resumen

Gracias a las herramientas de personalización de Insider combinadas con capacidades de segmentación avanzadas, el equipo de Adidas mejoró enormemente el rendimiento de su sitio web tanto en dispositivos móviles como en la web. Pudieron atraer a su audiencia con mensajes relevantes, oportunos y personalizados para aumentar las tasas de conversión y AOV.

Mirada hacia el futuro

Adidas tiene como objetivo mejorar aún más las tasas de conversión en la web y los dispositivos móviles, aumentar las suscripciones y las tasas de registro y maximizar el valor de por vida del cliente a través de las capacidades respaldadas por IA de Insider.



Favorite feature
**Smart
Recommender**

El producto favorito de Adidas es **Smart Recommender** debido a su capacidad para transformar la experiencia del cliente al ayudarlos a descubrir nuevos productos, específicamente dirigidos a ellos en función de la intención, el comportamiento y el historial de navegación.

Acerca de Insider

Insider, una plataforma única para crear experiencias individualizadas en varios canales, permite a los especialistas en marketing empresarial conectar los datos de los clientes entre 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 brindar experiencias coherentes y atractivas en canales como Web, App, Web Push, Email, SMS, y Messaging Apps (WhatsApp, RCS).

Insider recientemente desbloqueó el estatus de unicornio y fue felicitado por NASDAQ por convertirse en uno de los pocos unicornios B2B SaaS fundados por mujeres y dirigidos por mujeres en el mundo. Insider fue nombrado líder en el Gartner Magic Quadrant for Personalization Engines 2022, The Forrester Wave for Cross-Channel Campaign Management 2021, y IDC MarketScape: Worldwide Customer Data Plataformas de datos de clientes mundiales centradas en usuarios de front-office 2021-22 Evaluación de proveedores.

SAMSUNG

GAP

Virgin

TOYOTA

MAC

L'ORÉAL

CNN

Santander

[Book a demo](#)

useinsider.com | info@useinsider.com