

CASO DE SUCESSO

Como a Avon melhorou as taxas de conversão em até 78% com as ferramentas de personalização da Insider

Personalização

Onsite

Descoberta de Produto



58% mais conversões
com Contagem Regressiva

23% mais conversões
com Smart Recommender

78% mais conversões
com Gestão de Banners



Murat Baris
Head de E-commerce
AVON



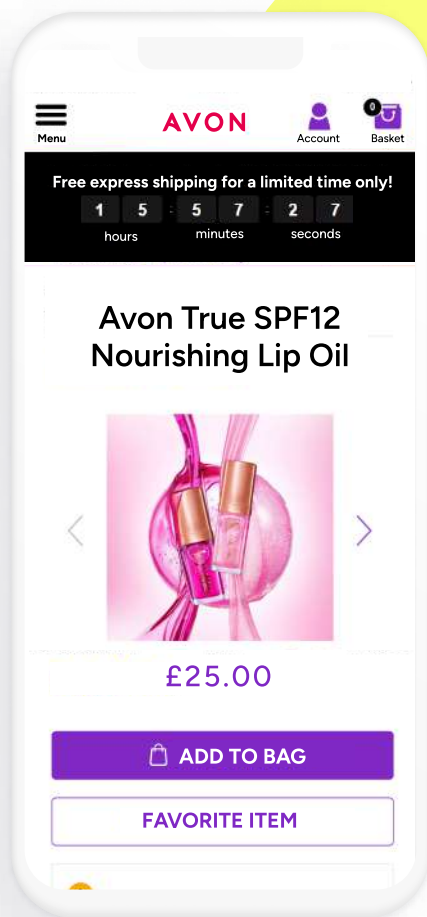
A Insider nos permitiu oferecer experiências altamente personalizadas e impulsionadas por inteligência artificial em nosso site, o que nos ajudou a melhorar nossas taxas de conversão em até **78%** em algumas campanhas.

Sumário

A Insider ajudou a Avon a contornar a lentidão e atrasos dos processos internos para lançar campanhas de marketing inovadoras no site com facilidade. Ao utilizar ferramentas de Web Suite da Insider - incluindo Barra de Contagem Regressiva, Smart Recommender e Gestão de Banners - a Avon conseguiu aumentar as conversões em suas páginas de produtos-chave em **até 78%**.

Sobre a Avon

Na Avon, acreditamos que um mundo melhor para as mulheres é um mundo melhor para todos. Somos uma marca para mulheres que abraçam seu poder, inspiram sua confiança e oferecem oportunidades para realizar seu potencial. Milhões de representantes de vendas independentes em todo o mundo vendem produtos da Avon e mais de 20% de cada venda ajudam a criar futuros melhores para as mulheres*. Defendemos o progresso das mulheres: acreditamos em ouvir suas necessidades, falar sobre questões importantes e criar mudanças positivas. Através da Avon e da Fundação Avon, já doamos mais de US\$ 1,1 bilhão, com foco no combate à violência de gênero e ao câncer de mama. Somos um dos membros fundadores da Associação de Vendas Diretas (DSD) na Turquia. Somos membros da YASED (Associação Internacional de Investidores), KTSD (Associação de Produtores de Cosméticos e Produtos de Limpeza) e Fundação ÇEVKO. Também somos a primeira marca de cosméticos na Turquia a integrar a tecnologia de Simulação de Áudio da BlindLook em seu site. A Avon faz parte do Grupo Natura &Co. *Saiba mais em: www.avonworldwide.com.



CASO DE USO #1

Aumentando as conversões em 58% com a Barra de Contagem Regressiva

Desafio

A Avon estava procurando por uma solução para converter os compradores indecisos. Eles queriam aumentar a urgência e, conseqüentemente, impulsionar as conversões.

Solução

Os especialistas de growth da Insider recomendaram adicionar uma Barra de Contagem Regressiva em todas as páginas de produtos, destacando um período limitado de envio expresso. A barra de contagem regressiva ajudou a aumentar a urgência nos compradores que queriam garantir que não iriam perder a oferta.



“Mal podíamos acreditar em quão rápida foi a implementação do recurso da Barra de Contagem Regressiva. E os resultados falam por si só.”

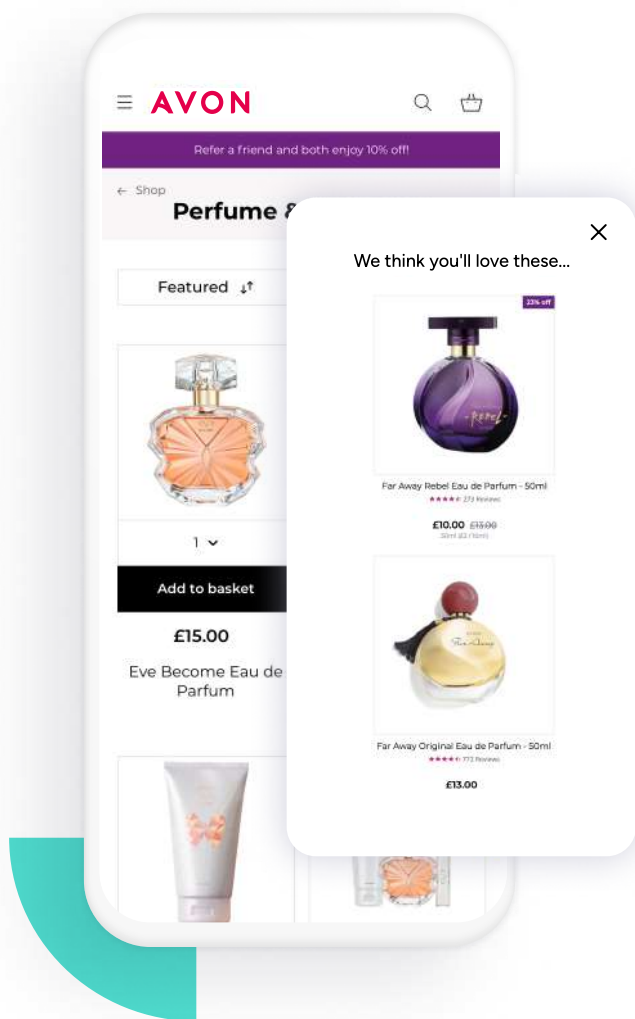
Ilker Hicler

Líder de Conteúdo e Otimização para E-commerce

AVON

Resultados

58% mais conversões
com Contagem Regressiva



CASO DE USO #2

Utilizando recomendações de produtos com IA para aumentar as conversões em 23%.

Desafio

A Avon queria criar experiências de compra perfeitas e envolventes para seus clientes, mostrando recomendações de produtos personalizadas. Eles também estavam buscando aumentar a descoberta de produtos. No entanto, mostrar aos visitantes recomendações de produtos irrelevantes e genéricas estava levando os usuários a sair sem efetuar uma compra.

Solução

Usando o Smart Recommender, mecanismo de recomendação alimentado por IA da Insider, a Avon criou uma campanha de recomendação que visava os usuários prestes a sair do site. Ao mostrar recomendações de produtos intimamente relacionados ao seu comportamento e intenção anteriores, a Avon conseguiu aumentar a probabilidade de compra e manter os visitantes no site por mais tempo.

Resultados

23% mais conversões
com Smart Recommender

Com a confiança de +1.200 marcas globais

SAMSUNG

GAP

L'ORÉAL

Electrolux

Virgin

TOYOTA

MAC

Agende uma demo

Aumentando as conversões em 78% com a Gestão Estratégica de Banners

Desafio

A Avon queria destacar seus produtos mais procurados para criar senso de urgência e incentivar os usuários a comprarem produtos em alta. Antes da Insider, a Avon não conseguia mostrar quais produtos outros clientes estavam comprando.

Solução

Os especialistas de growth da Insider recomendaram criar um banner na página inicial destacando os produtos mais procurados e populares em todo o site.

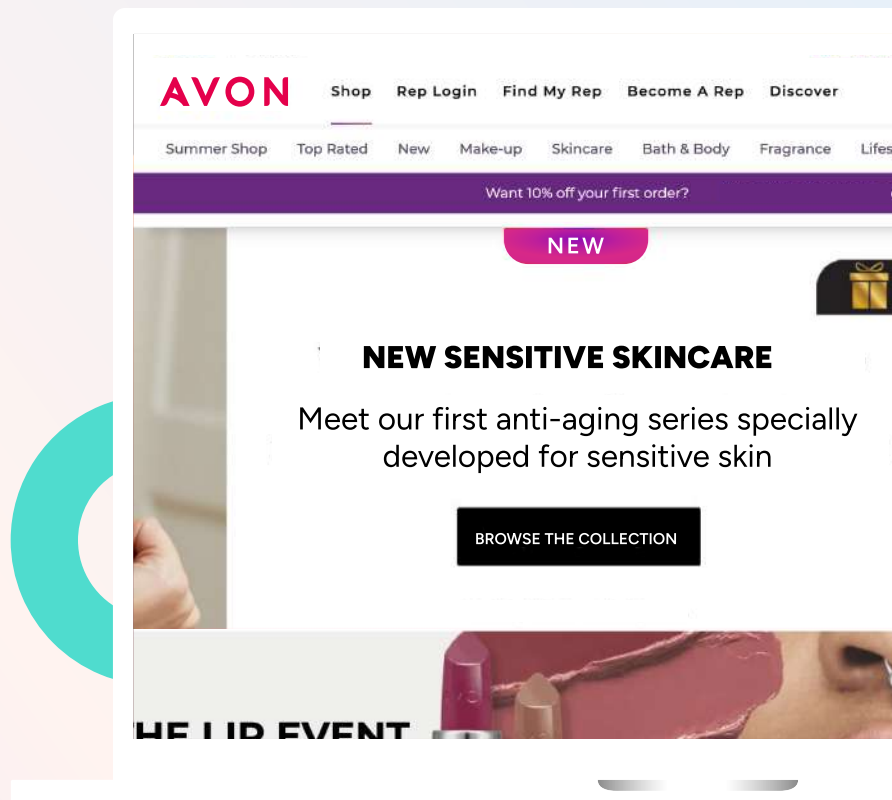


O banner da página inicial levou menos de meia hora para ser configurado, e ainda assim os resultados foram incríveis. Conseguimos gerar um aumento de 78% nas conversões por meio do posicionamento estratégico e da mensagem deste banner.

Sara Ulus

Especialista Senior de E-commerce

AVON



Resultados **78%** mais conversões com Gestão de Banners



Conclusões

A Insider transformou a maneira como nossa equipe de marketing digital trabalha. Não precisamos mais esperar pela equipe interna de desenvolvimento - podemos lançar novas campanhas em horas, em vez de semanas. Isso minimizou drasticamente nossos esforços internos e liberou nossa equipe de desenvolvimento para se concentrar em outros projetos. Todos os dias, somos capazes de aumentar nossa eficiência e os resultados têm sido incríveis. Um aumento de 78% nas conversões nos lembra por que estamos tão felizes por termos escolhido a Insider como parceira.

Ilker Hiçler

Líder de Conteúdo e Otimização para E-commerce, AVON

Próximos Passos

A Avon ficou incrivelmente satisfeita com os resultados que alcançou graças à Insider. A equipe deseja expandir suas táticas de engajamento com o cliente com as soluções de e-mail da Insider. Nossos algoritmos alimentados por IA ajudarão a Avon a atualizar dinamicamente as recomendações de produtos dentro de cada e-mail com base no comportamento mais recente de cada usuário.

A Avon também está buscando oferecer experiências mais personalizadas em seu site B2C, com planos de expandir e duplicar aprendizados para seu site B2B para resultados ainda mais significativos.

Sobre a Insider

Insider - uma única plataforma para construir experiências individualizadas e cross-channel - permite que os profissionais de marketing conectem dados de clientes em diversos canais e sistemas, prevejam seu comportamento futuro com IA, e personalizem as experiências dos clientes. Os profissionais de marketing utilizam a plataforma da Insider para oferecer experiências consistentes e envolventes em canais como Web, App, Web Push, E-mail, SMS, Whatsapp e muito mais.

Recentemente, a Insider alcançou o status de "unicórnio" e foi parabenizado pela NASDAQ por se tornar um dos poucos unicórnios em SaaS B2B fundados e liderados por mulheres no mundo. A Insider é Líder no [Quadrante Mágico da Gartner para Mecanismos de Personalização 2023](#), no [Forrester Wave para Gerenciamento de Campanhas Cross-Channel 2021](#) e no [IDC MarketScape: Plataformas de Dados do Cliente 2021-22](#).

SAMSUNG

GAP

Virgin

TOYOTA

MAC

L'ORÉAL

CNN

Coca-Cola

Agende uma demo

useinsider.com | info@useinsider.com