



CASO DE ÉXITO

Cómo United Colors of Benetton logró multiplicar por 7 sus conversiones y por 10 la adquisición de nuevos usuarios

Architect

Web Push

Cross-Channel Marketing

4.8% tasa de conversión [con Web Push]

7X mayor tasa de conversión que la media del sector

5.7% tasa de registro nuevos usuarios [con Web Push]

10X tasa de alta de nuevos usuarios [con Web Push]



eCommerce Manager

UNITED COLORS OF BENETTON.



Nos encanta trabajar con Insider, sobre todo por sus capacidades para orquestar la experiencia del cliente. Hemos eliminado muchas suposiciones y tareas manuales al crear recorridos personalizados para clientes en distintas etapas de su ciclo de vida. Los resultados son impresionantes.

Resumen Ejecutivo

United Colors of Benetton confió en Insider para resolver dos grandes retos: reducir el abandono de carrito y aumentar los registros de nuevos usuarios.

Para reducir el abandono de carrito, implementaron una estrategia de notificaciones **Web Push** en tres etapas, logrando una tasa de conversión del 4,8 %. Para los registros de nuevos usuarios, diseñaron un flujo con **Web Push** que alcanzó una tasa de alta del 5,7 %. Todo esto fue posible gracias a **Architect**, la herramienta de IA de Insider.

Sobre United Colors of Benetton

United Colors of Benetton, fundada en 1965, es una marca italiana de moda conocida por sus colores vivos y atrevidos, así como por su compromiso con causas sociales y medioambientales.

Con presencia en más de 120 países, más de 5.000 tiendas y un equipo global de más de 9.000 personas, la marca destaca por sus campañas de marketing innovadoras que abordan temas sociales como la diversidad y la inclusión.

Confiado por 1,200 marcas globales

SAMSUNG

GAP

L'ORÉAL

Santander

Virgin

TOYOTA

MAC

Solicita una demo

## CASO DE USO #1

# Aumento de la tasa de conversión en un 4.8% gracias a Architect de Insider

### El desafío

Benetton quería reducir su tasa de abandono de carrito ofreciendo incentivos para atraer a los clientes de vuelta. Sin embargo, también querían mejorar sus márgenes de beneficio, lo que significaba que no podían depender únicamente de los descuentos.

### La solución

Benetton utilizó la herramienta de orquestación de recorridos personalizada de Insider, **Architect**, para crear viajes individuales para sus clientes. Comenzaron por dirigirse a los clientes que habían dejado productos en el carrito con notificaciones **Web Push** personalizadas sobre novedades, enviadas tres horas después del abandono del carrito.

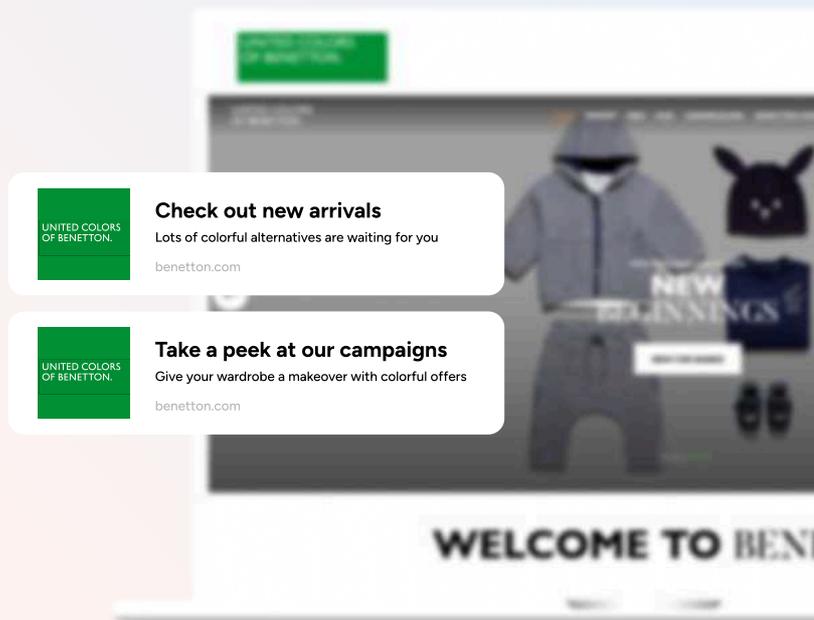
Luego, enviaron un segundo mensaje personalizado con un enlace para que los clientes pudieran completar su compra. Si el usuario no convertía, programaron un tercer mensaje con un código de cupón. Gracias a **Architect**, Benetton pudo crear recorridos personalizados utilizando datos de comportamiento e inteligencia predictiva, logrando una tasa de conversión 7 veces superior a la media del sector.



Lograr una mayor tasa de conversión y más registros de nuevos usuarios ha supuesto un aumento significativo en nuestros ingresos incrementales. Con Insider como nuestro aliado, podemos centrarnos en la creatividad y el mensaje de marca, en lugar de preocuparnos por los obstáculos tecnológicos.

eCommerce Manager

UNITED COLORS  
OF BENETTON.



## Los resultados

# 4.8%

conversion rate

# 7X

tasa de conversión superior a la media del sector

## CASO DE USO #2

# Aumento del 5,7 % en los registros de nuevos usuarios con notificaciones Web Push personalizadas

### El desafío

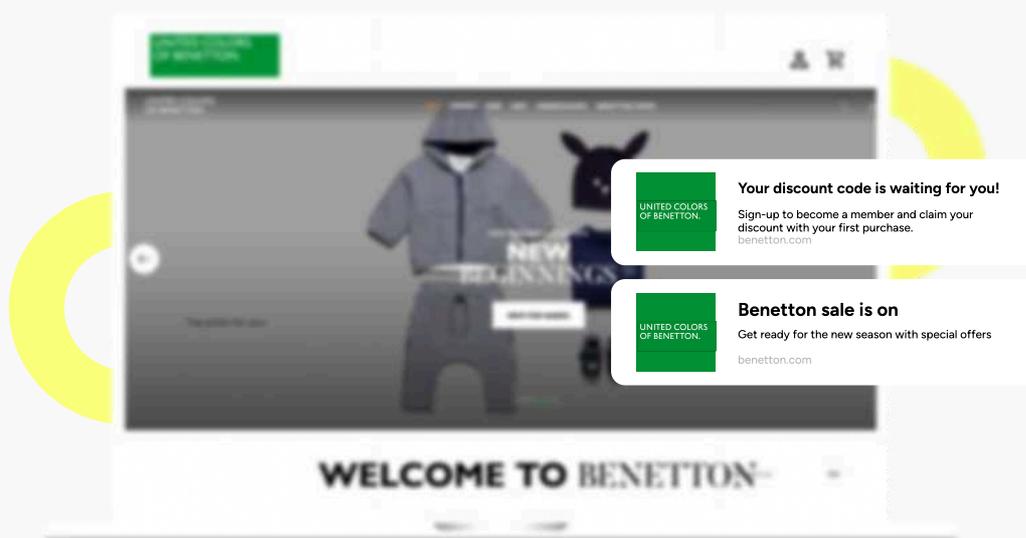
Benetton quería aumentar sus ingresos ampliando su base de clientes, pero tenía dificultades con una baja tasa de registros de nuevos usuarios. Necesitaban una solución que pudiera crear recorridos personalizados y atractivos que convencieran a los nuevos usuarios para registrarse.

### La solución

El equipo de gestión de crecimiento de Insider sugirió utilizar **Architect**, una herramienta de orquestación de recorridos de clientes. Benetton creó un flujo de **Web Push** para atraer a nuevos usuarios y animarlos a realizar su primera compra.

El flujo consistió en crear dos notificaciones Web Push:

- El equipo de gestión de crecimiento de Insider sugirió utilizar Architect, una herramienta de orquestación de recorridos de clientes. Benetton creó un flujo de Web Push para atraer a nuevos usuarios y animarlos a realizar su primera compra.
- El flujo consistió en crear dos notificaciones Web Push.



## Los resultados

# 5.7%

tasa de registro nuevos usuarios [con Web Push]

# 10X

higher sign-up rate than industry average



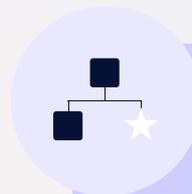
## Resumen

Gracias a la plataforma de Insider, Benetton pudo crear recorridos personalizados para los clientes, lo que resultó en un aumento significativo de las tasas de conversión, ingresos y registros de nuevos usuarios, además de reducir las tasas de abandono de carrito.

## Mirando hacia el futuro

Benetton planea mejorar su personalización en el sitio y las estrategias de compromiso con las funciones de Web Push y orquestación de recorridos de Insider.

Además, explorarán las capacidades de microsegmentación predictiva impulsadas por IA de Insider para crear segmentos predictivos como "afinidad por descuentos" y "probabilidad de compra", con el fin de personalizar las experiencias de los clientes y obtener resultados más sólidos.



### Solución Favorita

## Architect

Benetton's favorite tool is **Architect**, Insider's customer journey orchestration tool, which enabled them to design and deliver unique customer journeys using AI-powered segmentation and automation. Architect helped Benetton achieve impressive conversion rates that outshone industry averages.

## Sobre 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

[Solicita una demo](#)

[useinsider.com](https://useinsider.com) | [info@useinsider.com](mailto:info@useinsider.com)