



CASO DE ÉXITO

How Virgin Megastore achieved a 350% increase in CVR with Insider's personalization suite

CDP

Web Push

Surveys

350% increase in CVR



Insider es una plataforma de marketing todo en uno que nos da acceso a las tecnologías más avanzadas. Es perfecta para quienes buscan crear experiencias impactantes para sus clientes."



Resumen Ejecutivo

Virgin Megastore necesitaba una solución para consolidar los datos de sus clientes online y offline y ofrecer una experiencia de marca sin fisuras. La **Plataforma de Datos del Cliente (CDP)** de Insider integró diferentes fuentes de datos en una vista unificada, permitiendo a Virgin Megastore comprender mejor las preferencias individuales de sus clientes. Con datos accionables al alcance, lograron un aumento del 350% en la tasa de conversión gracias a **notificaciones Web Push** personalizadas. Además, el uso de **Social Proof**, que mostró datos de comportamiento en tiempo real de los visitantes del sitio, impulsó un incremento del 15,3% en la tasa de conversión.

Sobre Virgin

Virgin Megastore, una marca global de entretenimiento, es el principal destino comercial en la región MENA y África del Norte, con 41 tiendas en 9 mercados. Desde su creación, Virgin Megastore ha tenido como objetivo ampliar su oferta de productos para satisfacer las crecientes tendencias y expectativas de la región. Con su experiencia de compra única, atiende a los líderes de tendencias y los aficionados a la tecnología.

¿Por qué Insider?

Designing and delivering a unique and constantly evolving omnichannel shopping experience for customers is challenging for retailers. Brands must meticulously manage the performance of physical and online stores, plus a range of value-driven supporting channels and services to deliver a brand experience that consistently surprises and delights an increasingly diverse customer base. Insider's platform allowed Virgin Megastore to unify its online and offline data and then leverage it to deliver personalized messages across 12+ channels—an advanced level of native channel support not offered by any other vendor.

Confiado por 1,200 marcas globales

SAMSUNG

GAP

L'ORÉAL

Santander



TOYOTA

MAC

[Solicita una demo](#)

Obteniendo una visión 360° del cliente con la Plataforma de Datos del Cliente accionable de Insider

El desafío

Virgin quería ofrecer una experiencia de marca consistente en todos los canales y buscaba un socio tecnológico que pudiera unificar sus datos online y offline en una sola plataforma. Virgin Megastore necesitaba una CDP accionable, que no solo unificara sus datos de clientes, sino que también los activara para obtener resultados.

La solución

La **Plataforma de Datos del Cliente** líder en la industria de Insider era justo lo que Virgin Megastore necesitaba. Al integrar los datos offline con los online, pudo obtener una vista 360° de cada cliente para entender mejor sus deseos, necesidades y preferencias. Además, Insider unificó todos estos datos en una interfaz única y fácil de usar, lo que hizo que los datos de los clientes fueran más accionables que nunca.



Nathan Anderson

nathan.anderson@email.com
+1 (234) 567-8910



Loyalty Status VIP

Likelihood to Purchase High

Discount Affinity Low



Last Visited Product

Corsair K70 RGB Pro



Last Purchased Product

HyperX Cloud III Wireless



Top Category

Gaming

Los resultados

360°

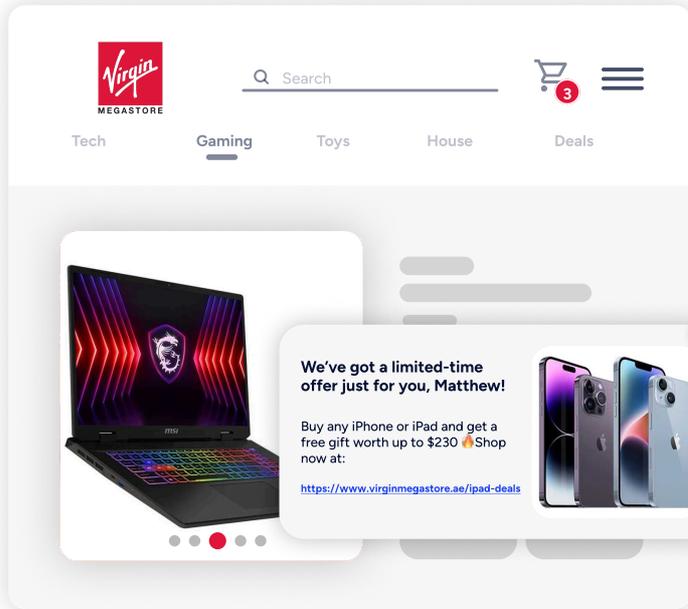
de vista de cada
cliente alcanzado

Data

ahora fácilmente
accionable

CASO DE USO #2

Usando notificaciones Web Push personalizadas para aumentar la tasa de conversión un 350%



El desafío

Con los datos ahora unificados en una sola plataforma, Virgin Megastore buscaba formas de mejorar sus métricas clave y obtener mejores resultados en su sitio web. Quería usar los datos recopilados para ofrecer experiencias personalizadas a cada cliente, que los cautivaran y los animaran a convertir.

La solución

La funcionalidad de Notificaciones **Web Push** de Insider permitió a Virgin Megastore interactuar con su audiencia mediante mensajes consistentes, oportunos y relevantes. Con más de 120 atributos predefinidos para segmentar usuarios (incluidos rasgos, comportamientos, preferencias y más), Insider dio al equipo de marketing de Virgin Megastore las herramientas para crear y lanzar rápidamente nuevas campañas de Notificaciones **Web Push**, segmentadas de manera experta y dirigidas a audiencias muy específicas.



Insider nos ha permitido implementar ideas de forma rápida y efectiva, lo cual es clave para cumplir nuestra promesa de ofrecer una experiencia de marca interactiva y responsiva. Además, en los 10 meses que hemos trabajado con Insider, siempre hemos podido contactarlos y comunicarnos para resolver cualquier problema que surja.”



Ecommerce Manager

Los resultados

350%

aumento en la tasa de conversión a través de notificaciones Web Push

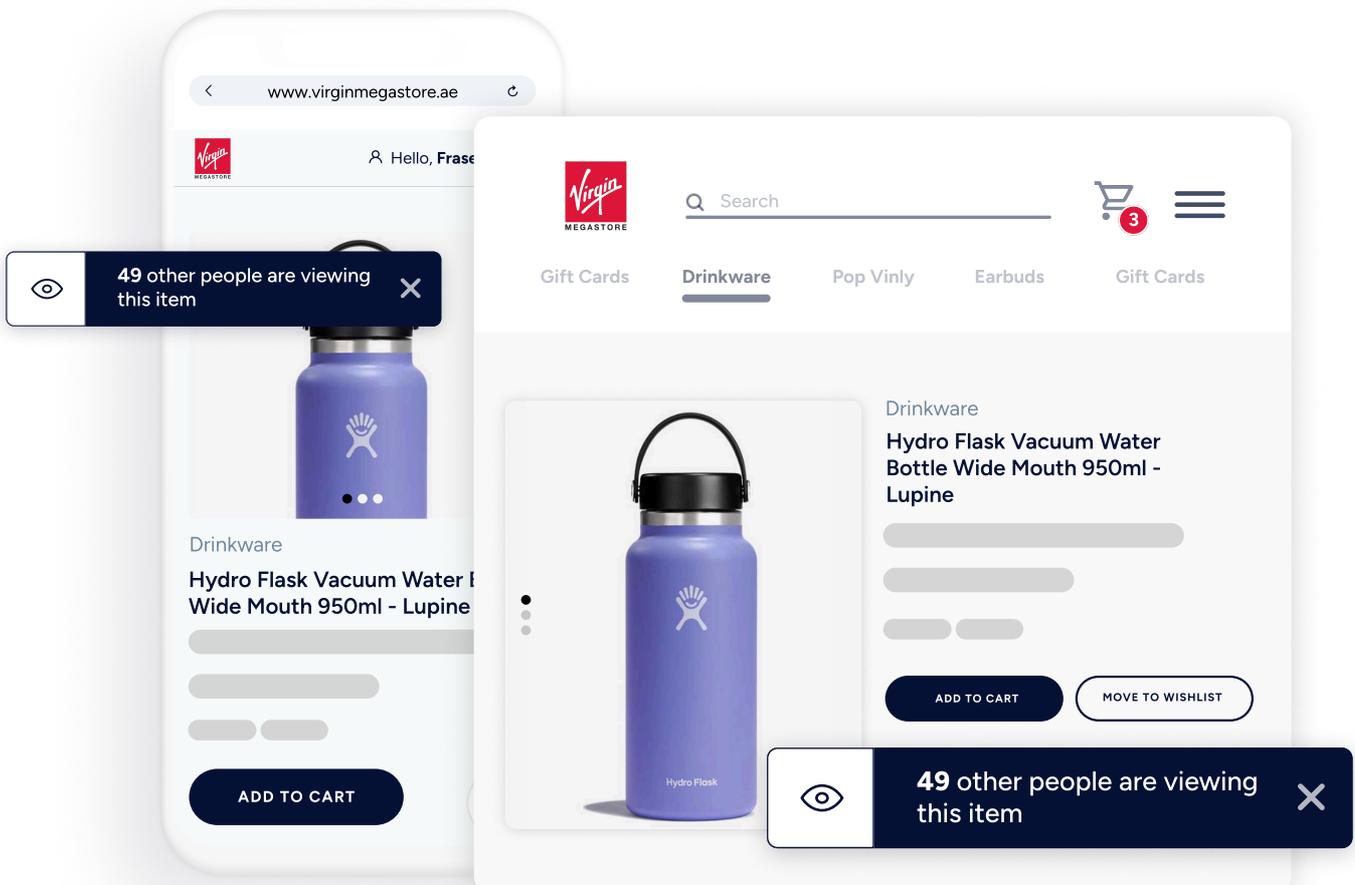
Impulsando decisiones de compra con Prueba Social para aumentar la tasa de conversión un 15,3%

El desafío

Virgin Megastore quería reducir el número de personas que visitaban frecuentemente las páginas de detalles de productos pero no añadían artículos a su carrito. Necesitaban una solución para motivar a estos compradores indecisos a realizar una compra, en lugar de abandonar el sitio.

La solución

Consideró recomendar utilizar **Social Proof**, una función que aumenta las conversiones al mostrar datos de comportamiento en tiempo real de otros clientes en las páginas de detalles de productos. **Social Proof** destaca cuántas personas tienen artículos en su carrito, están viendo un producto o lo han comprado previamente. Esta estrategia ayudó a resaltar la popularidad de los productos, animando a los compradores potenciales a realizar una compra influenciados por la multitud.



Los resultados

15.3%

aumento en la tasa de conversión
a través de Social Proof

CASO DE USO #4

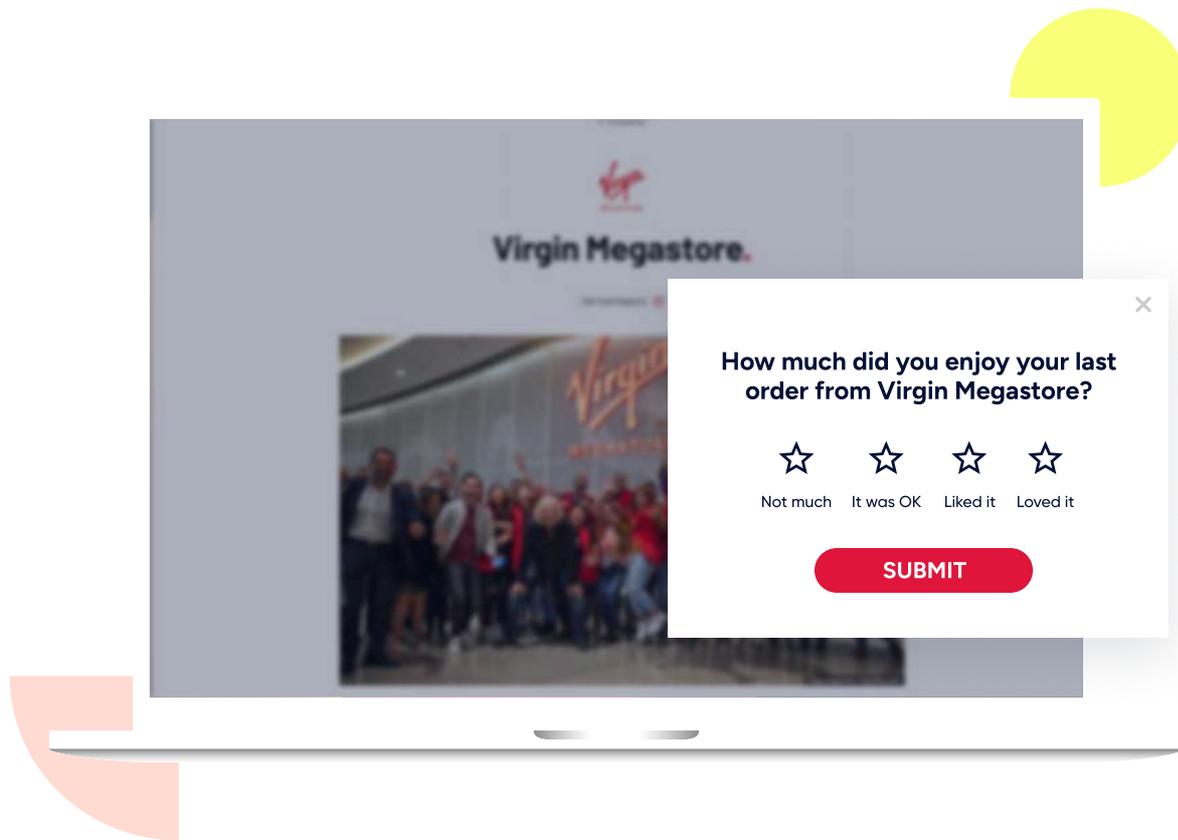
Usando Encuestas Inteligentes para mejorar la experiencia online y reducir las tasas de rebote

El desafío

Virgin Megastore quería mejorar aún más su experiencia de cliente online y buscaba una forma rápida y sencilla de recopilar opiniones de los usuarios. La marca quería utilizar estos datos para optimizar el sitio y obtener mejores resultados.

La solución

La funcionalidad de Encuestas Inteligentes de Insider resultó ser una herramienta valiosa para Virgin Megastore al obtener rápidamente información sobre el comportamiento de los clientes online. La marca utilizó una de las plantillas de encuesta predefinidas y aprobadas por expertos de Insider para lanzar una encuesta emergente en el sitio en minutos, animando a los clientes a compartir sus opiniones sobre la experiencia de usuario. Virgin Megastore luego utilizó esta información para mejorar áreas del sitio según los comentarios de los usuarios.



Los resultados

Disminuir

la tasa de rebote

Aumentar

la tasa de engagement



Resumen

Desde que se asoció con Insider, Virgin Megastore ha visto con satisfacción cómo su tasa de conversión (CVR) se disparaba un **350%** gracias a una estrategia de Notificaciones **Web Push**. La marca ahora puede dirigirse a los clientes con mensajes relevantes a través de más de 12 canales, lo que ha mejorado enormemente la interacción y lealtad de los clientes.

Mirando hacia el futuro

Tras el éxito de su colaboración con Insider, Virgin Megastore está deseando explorar nuevos canales emergentes para mejorar la interacción y comunicación con sus clientes dentro de la plataforma de Insider. El equipo está investigando cómo utilizar los segmentos predictivos de IA de Insider para predecir el comportamiento de los clientes y personalizar cada punto de contacto, basándose en la intención predicha en tiempo real.



Solución Favorita **Web Push**

La función favorita de Virgin Megastore en Insider es Notificaciones **Web Push**, que ha permitido a la marca aumentar su tasa de conversión (CVR) un **350%** gracias a mensajes personalizados y oportunos.

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 | info@useinsider.com