

CASO DE ÉXITO

Cómo Intersport aumentó el AOV en un 4% con promociones personalizadas en el sitio



Web Suite

Lead collection

Banner management

4% aumento en AOV | **5,300** leads nuevos



Gracias a Insider, no tuvimos que activar cada campaña manualmente, lo que mejoró drásticamente nuestra eficiencia y productividad."

Omnichannel Director at Intersport Poland



Resumen Ejecutivo

Las experiencias en el sitio web de Intersport eran genéricas, lo que dañaba la confianza y el engagement de los clientes. Con un catálogo enorme, necesitaba una plataforma de personalización que pudiera ofrecer contenido altamente adaptado a sus clientes para fortalecer el amor por la marca y generar más ingresos. Las capacidades de segmentación avanzada de Insider, con más de 120 atributos filtrables, permitieron a Intersport crear experiencias personalizadas en su sitio web basadas en el clima de la ubicación de cada comprador. Al hacer esto, Intersport ofreció una experiencia más contextual y relevante, lo que incrementó el AOV en un 4%. Insider también apoyó a Intersport con una estrategia offline-a-online, cuyo objetivo era atraer a los compradores de las tiendas físicas al entorno online, para que Intersport pudiera tener puntos de contacto más fuertes y frecuentes. Esta estrategia resultó en 5,300 nuevas suscripciones al boletín de Intersport, ayudando a conectar ambos flujos de ingresos.

Sobre Intersport

Establecida en 1968, INTERSPORT International Corporation es el líder mundial en la distribución de artículos deportivos. Operando en 63 países con 5,830 tiendas, es uno de los minoristas deportivos más reconocidos y queridos del mundo. La compañía está apasionada por llevar el "Deporte a la gente" y cuenta con un catálogo de miles de productos, convirtiéndose en el destino preferido para deportistas de todas las edades y niveles de experiencia.

Confiado por 1.200 marcas globales

SAMSUNG

GAP

L'ORÉAL

Santander

Virgin

TOYOTA

MAC

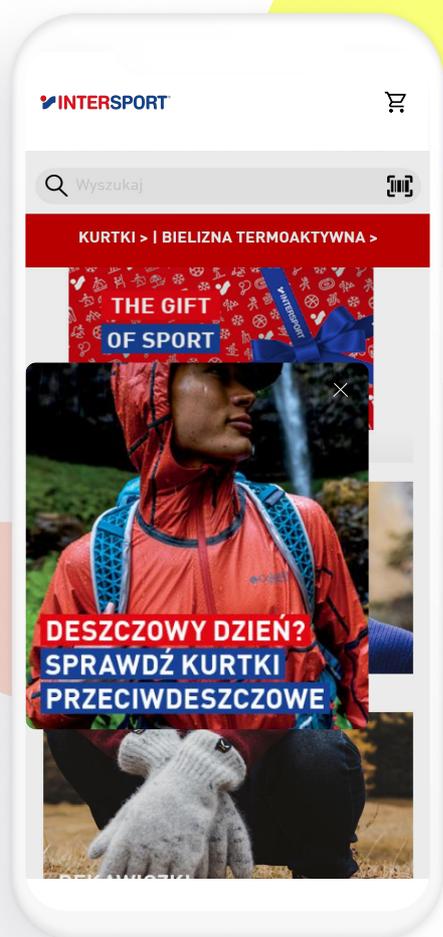
[Solicita una demo](#)

¿Por qué Insider?

Intersport eligió Insider debido a sus avanzadas capacidades de personalización. Como una empresa internacional líder en el sector deportivo, Intersport necesitaba un socio que pudiera mantenerse al ritmo de su posición como un actor clave en el mercado. Las soluciones de Insider no solo ofrecían esto, sino que, al contar con todo en una sola plataforma, Intersport pudo alejarse de los silos de datos y las soluciones dispersas, lo que impulsó su productividad y eficiencia.

CASO DE USO #1

Personalizando las experiencias de los clientes con recomendaciones de productos relevantes



El desafío

La popularidad de los productos depende de la estacionalidad. Con miles de productos en su catálogo, Intersport quería incorporar esta estacionalidad para aumentar la relevancia de las recomendaciones de productos y ofertas. En ese momento, los clientes recibían ofertas irrelevantes y no relacionadas que no impulsaban las ventas, por ejemplo, destacando tanto chaquetas de lluvia como zapatillas de correr en pleno verano.

La solución

El equipo de Insider sugirió usar la Web Suite de Insider para crear experiencias en línea únicas para cada visitante, basadas en disparadores y atributos específicos extraídos de la Plataforma de Datos de Clientes (CDP) de Insider. Intersport utilizó la CDP de Insider para activar el disparador de clima, lanzando ventanas emergentes y banners promocionales basados en el clima de la ubicación de los visitantes.

En clima húmedo y frío, la página de inicio mostraba promociones de chaquetas de lluvia; y cuando el clima era cálido, los banners promocionaban zapatillas para correr en carretera y otra ropa deportiva para clima cálido. La relevancia de estas promociones de productos ayudó a aumentar el AOV en un 4%.

Los resultados

4%

incremento
en el AOV



Toda la campaña fue completamente automatizada, con diferentes banners en la página de inicio activados según el clima en la ubicación del comprador. Pudimos centrarnos en otras iniciativas clave de marketing, sabiendo que la plataforma de Insider estaba gestionando toda la campaña basada en el clima por nosotros.

Omnichannel Director at Intersport Poland



CASO DE USO #2

Cerrando la brecha entre lo offline y lo online con las plantillas de recopilación de leads de Insider

El desafío

Intersport buscaba aumentar las suscripciones a su boletín para mantener a los clientes informados sobre sus últimos productos y campañas. El equipo sabía que, aunque la mayoría de los clientes en tienda visitaban con un único propósito, no habían hecho mucho esfuerzo por convertirlos en clientes online también. Trasladar a los clientes offline al entorno online aumentaría los puntos de contacto y la visibilidad de Intersport, por lo que el equipo recurrió a Insider en busca de sugerencias sobre cómo captar mejor a los visitantes en tienda.

La solución

Insider sugirió crear un flujo en el que los clientes pudieran escanear un código QR en la tienda para suscribirse al boletín de Intersport. Se colocaron folletos en las tiendas de Intersport, y cuando los clientes escaneaban el código QR, se les ofrecía un 5% de descuento a cambio de sus datos en la plantilla de recopilación de leads de Insider. La estrategia de recopilación de leads offline-a-online fue un gran éxito, generando más de 5,300 nuevos leads y suscripciones al boletín. Intersport pudo luego establecer conexiones más fuertes enviando ofertas y promociones relevantes directamente a sus clientes a través de los puntos de contacto online.



Junto con Insider, creamos una estrategia de generación de leads que combinaba los mundos online y offline para aumentar las suscripciones al boletín. Gracias a esta campaña, generamos más de 5,300 nuevos leads.”

Omnichannel Director at Intersport Poland



El resultado

5,300

nuevos leads recogidos



Resumen

"Insider nos ha ayudado a abordar todas nuestras necesidades de comercio electrónico y marketing en torno a la comunicación y el impulso de métricas clave. Tenemos todo en un solo lugar, lo que hace que el proceso de creación y lanzamiento de campañas sea muy fácil y rápido, y no requiere soporte de TI."

— Omnichannel Director at Intersport Poland

Mirando hacia el futuro

Intersport está considerando incorporar otras soluciones de Insider en sus esfuerzos de marketing, incluyendo WhatsApp Commerce. WhatsApp Commerce es una solución de mensajería bidireccional que potencia el descubrimiento de productos y ofrece experiencias de compra completas. Intersport busca aprovechar esta herramienta para aumentar las conversiones y facilitar aún más a sus clientes la búsqueda de productos complementarios y relevantes.



Solución Favorita **Customer Data Platform**

La característica favorita de Intersport es la Plataforma de Datos de Clientes (CDP) de Insider. La CDP unifica los datos de los clientes y proporciona perfiles de 360 grados de cada uno, lo que potencia la personalización avanzada, como se vio en las promociones basadas en la ubicación y el clima de Intersport.

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