



CASO DE ÉXITO

Cómo Leroy Merlin utilizó Architect para aumentar los ingresos de ecommerce en un 8,8%



Architect

Email

8.8%

Incremento en los ingresos de ecommerce



"Colaborar con Insider y utilizar su herramienta Architect ha transformado nuestra estrategia de ecommerce. Al implementar trayectorias estratégicas y notificaciones personalizadas, hemos reducido el abandono de usuarios, logrado un crecimiento significativo en los ingresos y mejorado la satisfacción del cliente. Insider ha demostrado ser la elección adecuada para cumplir con las expectativas de nuestros clientes y generar resultados."



Marketing Director

Resumen Ejecutivo

Para enfrentar el alto abandono de usuarios y las bajas tasas de conversión, Leroy Merlin se asoció con Insider. Con la herramienta Architect de Insider, implementaron trayectorias estratégicas y notificaciones personalizadas de bajada de precios. Esto resultó en un aumento del 8,8% en los ingresos, reactivando a los usuarios y mejorando la satisfacción y las tasas de conversión de los clientes.

Sobre Leroy Merlin

Leroy Merlin es una compañía multinacional especializada en productos para construcción, renovación, decoración, jardinería y bricolaje. Desde 1998, ha consolidado una fuerte presencia en Brasil, con más de 50 tiendas físicas en todo el país y una sólida plataforma de ecommerce. Su éxito se basa en una amplia gama de productos de calidad a precios competitivos, un servicio al cliente excepcional y la oferta de soluciones integrales para el hogar. Su presencia online garantiza que los consumidores puedan acceder de manera conveniente a sus productos y servicios.

¿Por qué Insider?

Leroy Merlin buscaba mejorar sus capacidades de personalización para los clientes en su plataforma de ecommerce. Tras revisar casos de éxito en el sector retail de la región, la compañía descubrió que Insider, una plataforma preparada para empresas y reconocida por Gartner, Forrester y G2, era la solución ideal. La implementación de la tecnología de Insider mejoró rápidamente la personalización y el descubrimiento de productos para distintos segmentos de clientes en el sitio web de Leroy Merlin.

Trust by 1,200 global brands

SAMSUNG

GAP

L'ORÉAL

Santander

Virgin

TOYOTA

MAC

[Solicita una demo](#)

CASO DE USO #1

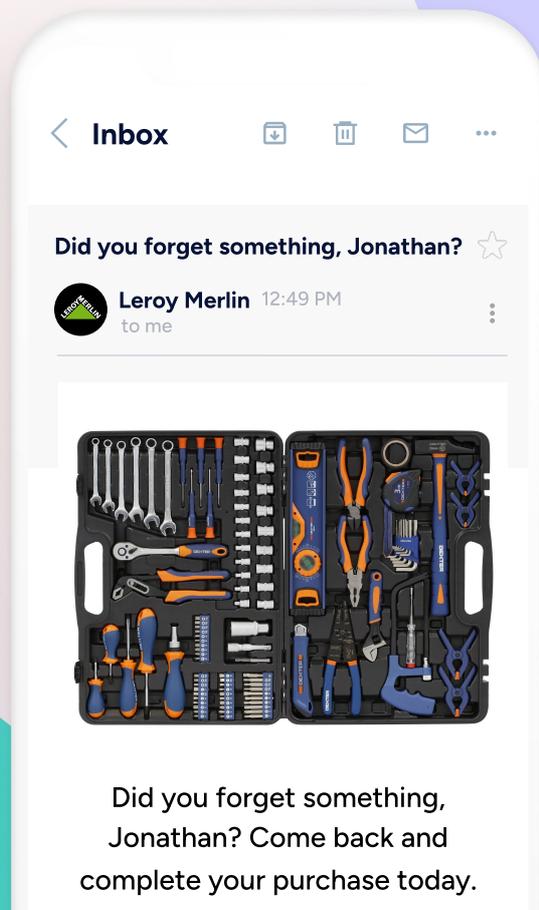
Reduciendo el abandono de usuarios con Architect

El Desafío

Leroy Merlin enfrentaba un gran desafío con un alto número de usuarios que abandonaban su sitio web antes de completar una compra, lo que afectaba sus ingresos online y el engagement con los clientes.

La Solución

Para abordar este desafío, Leroy Merlin implementó Architect y diseñó una trayectoria estratégica específicamente enfocada en combatir el abandono durante la navegación. Este enfoque se centró en identificar los puntos donde los usuarios tenían más probabilidades de abandonar el sitio e implementar intervenciones específicas para retenerlos. Recomendaciones personalizadas, recordatorios oportunos y mejoras en la navegación fueron componentes clave de esta solución.



Los Resultados

8.8%

incremento en los
ingresos de ecommerce

CASO DE USO #2

Mejorando la tasa de conversión (CVR) y los ingresos con alertas personalizadas de bajada de precios

El Desafío

Leroy Merlin tenía como objetivo mejorar sus tasas de conversión y los ingresos generales de su sitio web. El desafío era lograr enganchar de manera efectiva a los usuarios que habían navegado por el sitio previamente, pero no habían completado una compra.

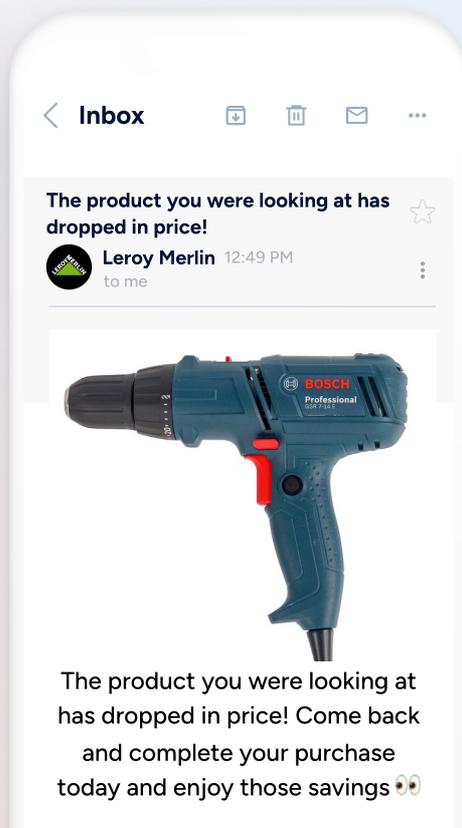
La Solución

Para abordar este desafío, Leroy Merlin implementó una estrategia para anunciar automáticamente las bajadas de precios. Utilizando Architect, crearon trayectorias de precios que se dirigían específicamente a los usuarios que ya habían visitado el sitio web. Estas notificaciones personalizadas informaban a los clientes potenciales sobre las recientes reducciones de precios en productos que habían mostrado interés, motivándolos a regresar y completar sus compras.



Nos impresionaron tanto los resultados que logramos con Insider. La herramienta nos permitió lanzar de manera rápida y sencilla trayectorias personalizadas para los usuarios, impulsadas por IA.”

Growth, Media, and SEO Manager



Los Resultados

8.8%

incremento en los
ingresos de ecommerce

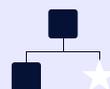


Resumen

Los enfoques dirigidos que Leroy Merlin pudo implementar con Insider, como recomendaciones personalizadas y notificaciones oportunas, reactivaron de manera efectiva a los usuarios, mejoraron el descubrimiento de productos y aumentaron la satisfacción general del cliente y las tasas de conversión.

Mirando hacia el futuro

Leroy Merlin tiene como objetivo llevar sus estrategias de personalización a un nivel de hiperpersonalización, asegurando que cada cliente sea tratado de manera única. Además, Leroy Merlin está explorando la expansión de estas estrategias de personalización desde su sitio web hasta su app, con el fin de ofrecer una experiencia fluida para los consumidores en todos los puntos de contacto digitales de la marca.



Solución Favorita **Architect**

La solución favorita de Leroy Merlin es Architect, que ha permitido a la marca llegar a sus clientes con mensajes oportunos y relevantes, lo que ha aumentado los ingresos en un 8,8%.

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