



Soluciones para la industria de Indumentaria, Cosmética y afines.

Automatiza el Marketing de tu Negocio con estas herramientas prácticas y efectivas.



Índice de contenidos

¿Qué es Email Automation?	3
¿Cuáles son las ventajas de aplicar Email Automation?	4
¿Por qué es importante incorporarlo en la industria de la Indumentaria, Cosmética y afines?	5
¿Cuándo utilizar Email Automation para Indumentaria, Cosmética y afines?	6
Claves para crear Asuntos efectivos	7
Tipos de Email Automation	8
Carrito abandonado	9
Producto visitado	10
Comportamiento en Sitio	11
Comportamiento en Campañas	12
Suscripción a Listas	13
Campañas de SMS	14
Fechas programadas	15
Envío de RSS	16
Caso práctico	17

APLICA EMAIL AUTOMATION CON DOPPLER
Y LLEVA TU NEGOCIO A OTRO NIVEL 🚀

CREA TU CUENTA GRATIS

El Automation Marketing es una poderosa herramienta con la que puedes **programar envíos de Emails y Campañas de SMS,**

automáticamente a partir del cumplimiento de ciertas acciones y datos de los Usuarios. Si comienzas a aplicar esta herramienta, **automatizarás procesos** y fundamentalmente podrás **ahorrar tiempo, multiplicar las ventas, reducir costos y mejorar las métricas.**

¿Te imaginas enviar mensajes personalizados a tus usuarios en el momento oportuno?

*¡Hoy es posible con
Automation Marketing!*



Automatiza con **Doppler** para ganar tiempo y aumentar tus conversiones.

¡Es momento de aprovechar la automatización de mensajes a disposición de tu Marca de Indumentaria y Cosmética!

Con Doppler vas a:

- Reducir los costos y tiempos de implementación.
- Mejorar el posicionamiento de tu marca.
- Reforzar la interacción con los usuarios.
- Acortar los ciclos de venta.
- Aumentar los ingresos.
- Garantizar un mayor ROI en tus acciones de Marketing.
- Mejorar las ganancias.
- Gestionar mejor la Base de Datos.
- Incorporar nuevas tendencias.



¿Por qué es importante incorporar Automation Marketing en la industria de Indumentaria y Cosmética?

Seguramente has comprado alguna prenda, maquillaje o accesorio en una Tienda Online. Es que luego de la pandemia este tipo de compras ha adquirido mucha más visibilidad y alcance en usuarios de todas las edades. Lo que responde a una tendencia creciente de hacia dónde va el comercio electrónico y las nuevas formas de interacción cliente-marca.

Según *Think with Google*, más del 65% de las personas preferirán comprar online durante la temporada de descuentos y recibir los productos en su domicilio.

Por estas nuevas formas de vinculación entre Usuarios y Marcas, **tu Negocio debe tener una fuerte presencia online estratégica**. Y claramente el Automation Marketing **se caracteriza por ser una solución y un canal con alta tasa de conversión**.

Esta industria tuvo un OR* promedio de 20% y un CTOR** de 37% en 2021 en comparación al año 2020 con un OR* promedio de 14% y un CTOR** de 16%.

***OR:** Open Rate es la suma de Aperturas únicas por Categoría por Empresa.

****CTOR:** Click Through Open Rate son Clics únicos por Categoría por Empresa.

Fuente: *Doppler Benchmark 2020*
1º semestre 2020 vs. 1º semestre 2021.



¿Sabías que puedes utilizar Automation Marketing para entablar diferentes comunicaciones y alcanzar diversos objetivos?

A continuación, encontrarás algunas de las acciones destacadas que puedes implementar en tu negocio para escalar rápidamente tus resultados:



Confirmar la compra de producto.



Darle la bienvenida a los Contactos que se sumen a tus Listas.



Saludar a tus Contactos en su cumpleaños.



Enviar a los miembros de tu base un regalo por su aniversario de cliente.



Guiar a los nuevos usuarios en el uso de tu App o Sitio Web.



Enviar un catálogo de productos relacionados a los que ya compró.



Enviar Emails de recupero de Carrito Abandonado a quienes no finalizaron su compra, o de Producto Visitado a quienes ingresaron a ver un determinado producto de tu Tienda.



Brindar información acorde a la interacción con otras Campañas o a la navegación por las páginas de tu Sitio.

8 de cada 10 usuarios abandonan su carrito de compras.

¡Incentívalos a finalizar el proceso!



¿Cómo crear un Email efectivo que sea abierto por tus usuarios?

Personaliza tus Emails. Incluye los nombres de tus Contactos y, en lo posible, segmenta tus Listas.

Genera curiosidad. Incorpora un encabezado llamativo que genere interés en abrir el Correo.

Incorpora emojis. Ayuda a la legibilidad de la lectura y a generar un encabezado más amigable.

Ten en cuenta la geolocalización. Optimiza tus correos para que tus Usuarios reciban contenido personalizado y coherente en sus Asuntos.

Redacta con consistencia y prolijidad. Un Asunto optimizado posee una longitud de entre 30 y 50 caracteres. ¡Sé efectivo!



Tipos de Email Automation de **Doppler**:

- > Carrito Abandonado
- > Producto Visitado
- > Comportamiento en Sitio
- > Comportamiento en Campaña
- > Suscripción a Listas
- > Fechas Programadas
- > Envío de RSS

APLICA EMAIL AUTOMATION CON DOPPLER
Y LLEVA TU NEGOCIO A OTRO NIVEL 🚀

CREA TU CUENTA GRATIS

Carrito **Abandonado**

¿Conoces las veces que tus Usuarios visitan el Sitio Web de tu Tienda Online, chequean los talles o colores de los productos y luego abandonan? No permitas que esto vuelva a pasar. Con Doppler podrás programar un Email que se dispare automáticamente cada vez que una persona abandona su compra y motivar a efectuar la finalización.

Un Usuario abandonó el pago
de una **campera puffer vintage**



¡No te arrepientas!
Finaliza tu compra de campera
puffer vintage.



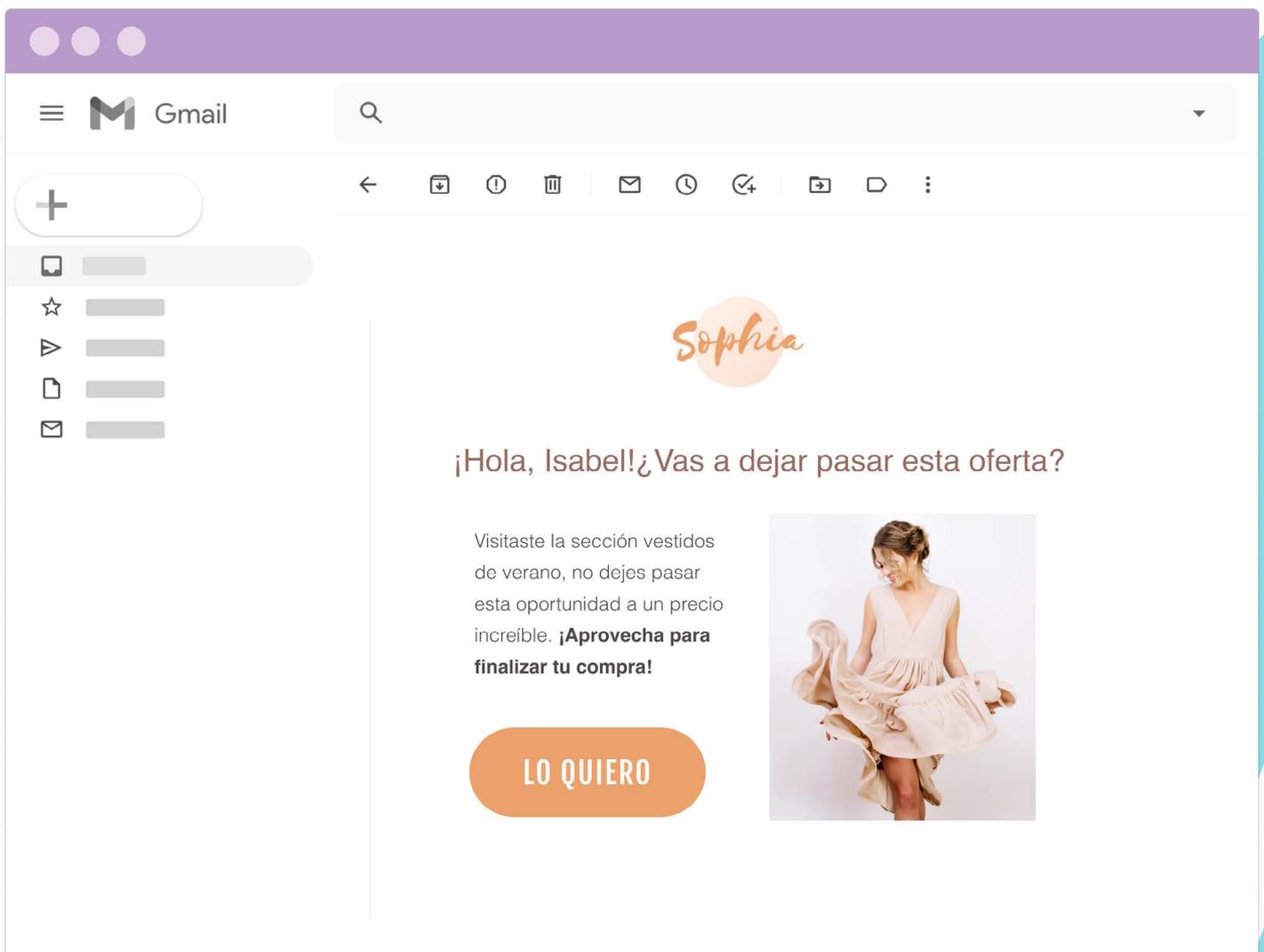
Últimas 10 en stock.

[FINALIZAR COMPRA](#)

Carrito Abandonado

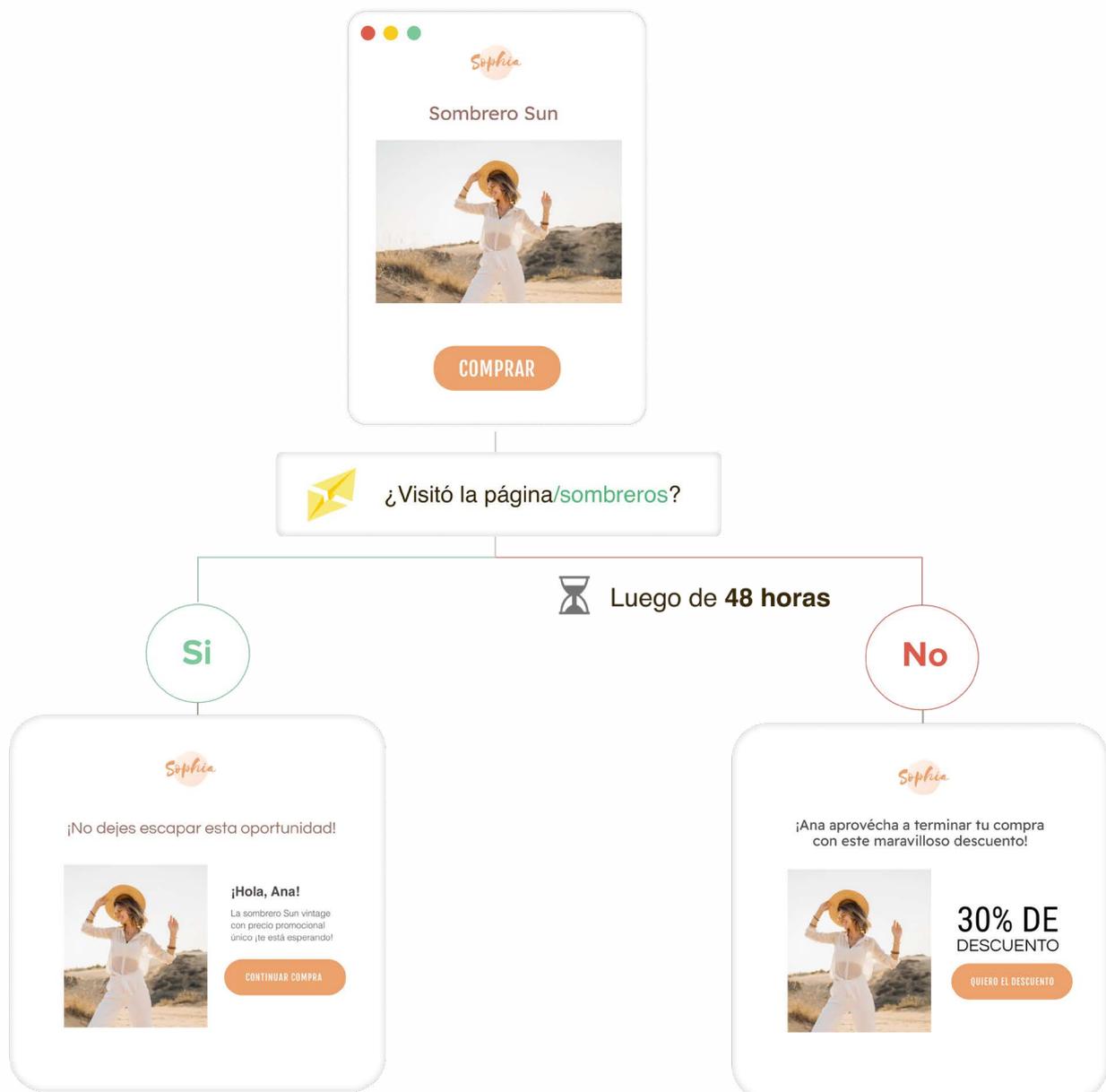
Producto **visitado**

Este tipo de Automation es ideal para quienes visitaron un producto o categoría en tu Tienda Online y no realizaron ninguna acción. Ahora vas a poder programar un envío que se dispare automáticamente, para que impacte y vuelva a motivar a quienes presentaron interés en una categoría de indumentaria o cosmética y pueda concretar la transacción de lo que ya había consultado.



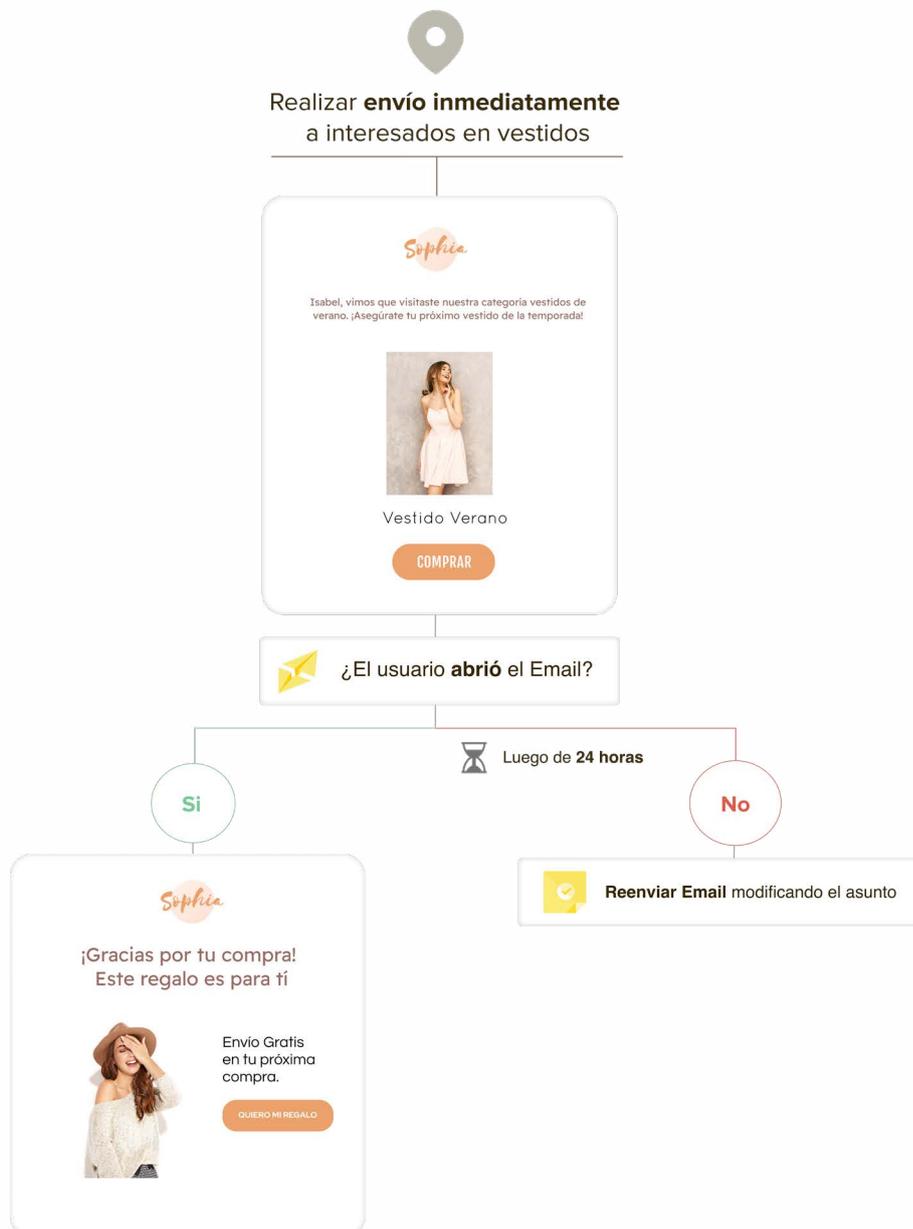
Comportamiento en Sitio

Descubre si un visitante en tu Sitio Web visualizó determinadas categorías de indumentaria o cosmética o consultó formas de pago. A partir de esta información, programa Emails personalizados (como un código de descuento o un envío gratuito) en el momento oportuno, para acelerar la concreción de la venta final.



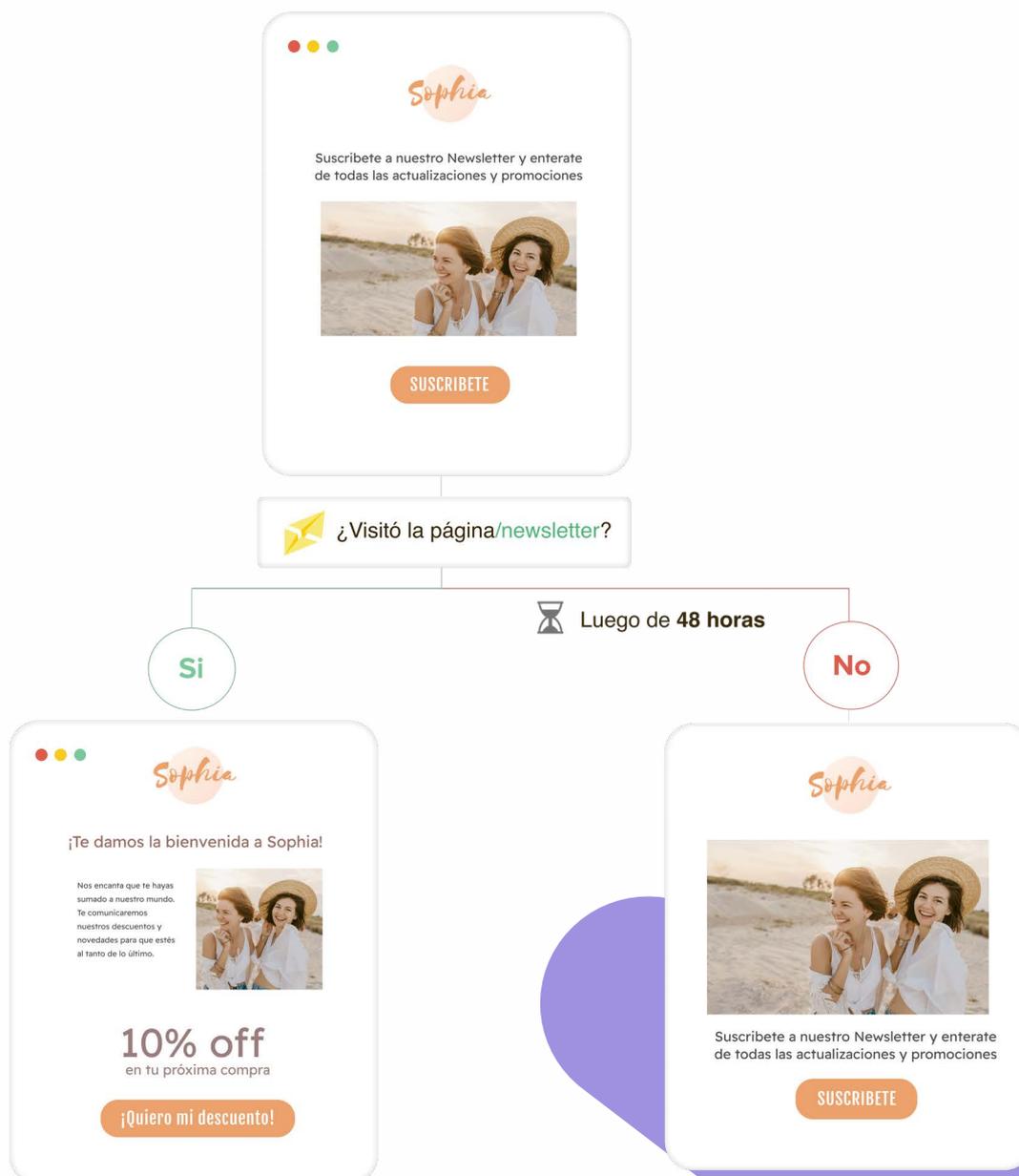
Comportamiento en Campaña

Cuando conoces si tus Usuarios abrieron el Email o clickearon un link, puedes definir el rumbo que tomarán tus futuras Campañas, y establecer con más precisión la dirección de tus flujos automatizados. 😊



Suscripción a Listas

Este Automation es ideal si deseas cautivar a tus nuevos Contactos ¿Por qué? Si una persona se suscribe a tu Lista, sería un buen comienzo de relación, si recibe un cálido Email de bienvenida a tu Sitio Web. Y mucho más aún, si le envías un descuento o promoción por ser su primera operación realizada con tu empresa de Indumentaria o Cosmética.



Combina tus Campañas de **Email Automation con SMS Marketing**

Contacta con un mensaje de texto a tus potenciales clientes o a quienes ya son compradores de tu marca. Esta acción puede asociarse o no a flujos de Emails. Las ventajas son: aumentar el alcance de tus productos o servicios, ser leídos a los minutos de recibirlos y potenciar tu Estrategia de Marketing.



El usuario ingresó a la Lista **Promociones de Jeans**

The screenshot shows an email from Sophia with the subject "¡Promociones en jeans!". It features a photo of two women in jeans and a "VER MÁS" button. Below the photo, it says "No te pierdas nuestros descuentos exclusivos".



¿El usuario **abrió** el Email?



Luego de **48 horas**

No



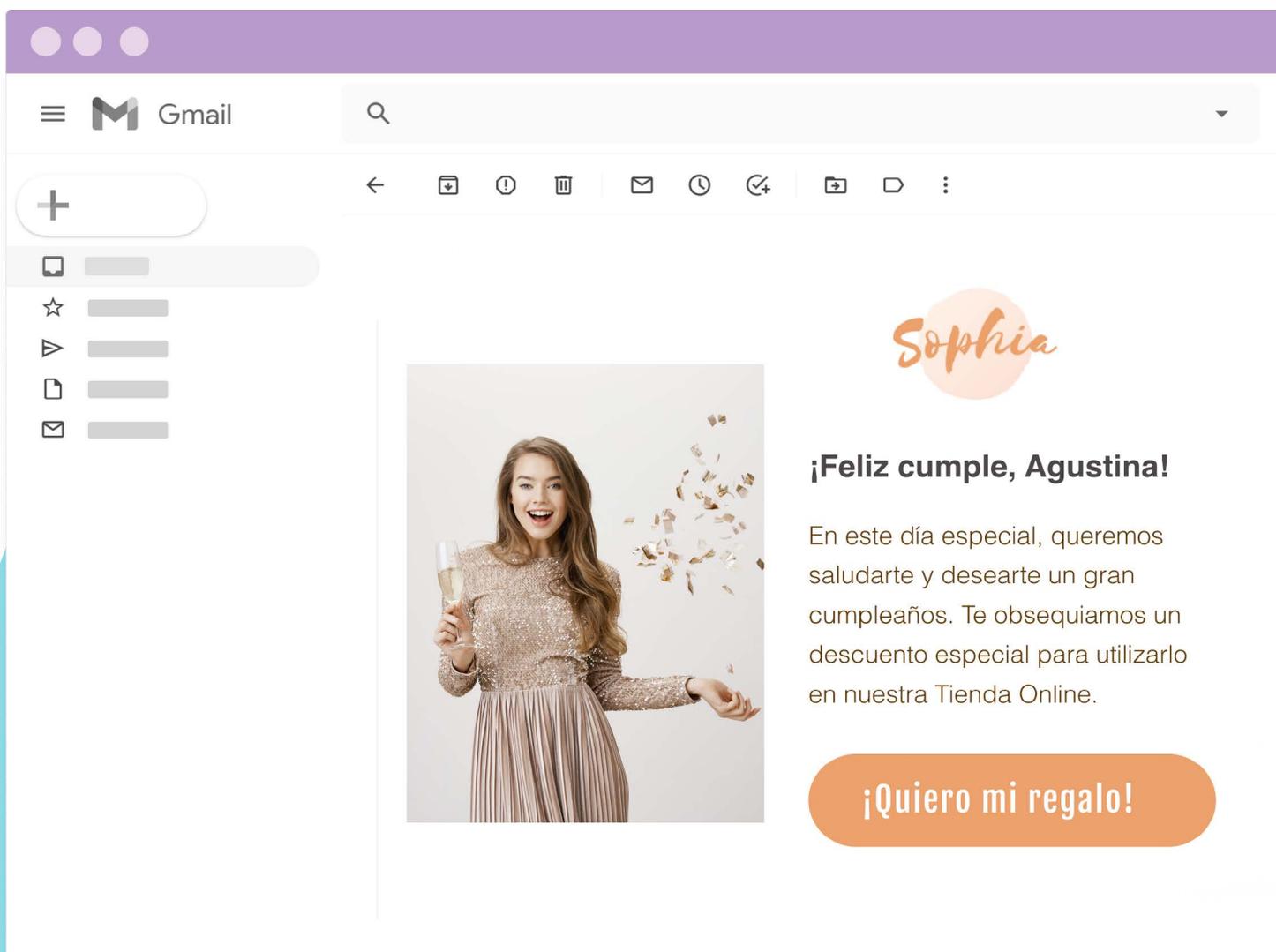
sophia.com.ar
Nuevos jeans con descuentos exclusivos te están esperando. ¡Aprovecha para ver estas promociones!
<https://bit.ly/>

SMS Promo Descuento



Fechas programadas

¿Hay algo más agradable que recibir un Email personalizado? Con Automation, a partir de la creación de tu Base de Datos, tendrás información clave como fechas de cumpleaños o próxima fecha de viaje y podrás activar Envíos especiales para que sean recibidos en un momento oportuno.



Envío de RSS

Puedes comunicar las novedades e información importante de tu Blog a tus Contactos, programando Envíos automáticos a una lista a determinada hora y día para que tus Usuarios no pierdan contenido valioso y se mantengan en contacto con tu marca.



Realizar envíos lunes a las 10 am
a la Lista de Suscriptores al Blog.

Sophia

Novedades en el Blog

Conoce las tendencias en colores para esta temporada primavera-verano



VER MÁS

Envío de RSS

Caso práctico

Ahora veamos el camino que realiza una persona cada vez que realiza una búsqueda consultando por un producto de indumentaria o cosmética. A partir de la llegada de un Usuario impactado por un Anuncio a la home de tu Web, se desplaza por las diferentes secciones, y de ahí en adelante, todas las interacciones con tu marca, son automáticas.

Customer journey Comportamiento en sitio

Un usuario realiza la búsqueda de un tapado de paño para este invierno.



Tapado de paño

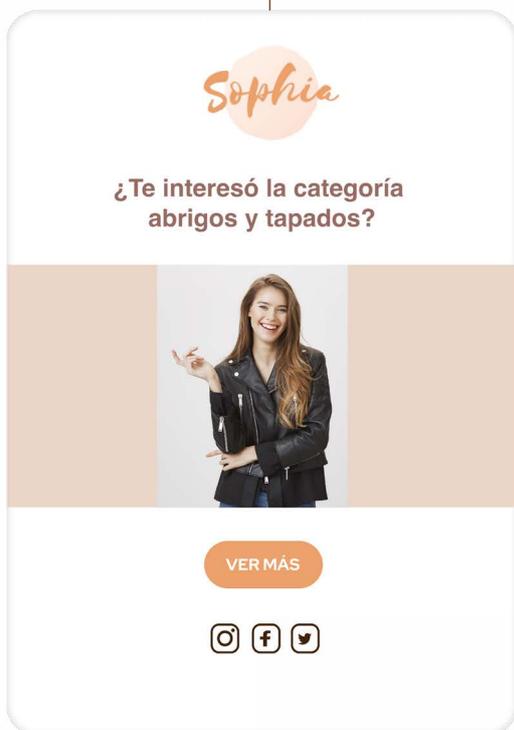


Ingresa a la web, busca talles, compara precios y luego abandona el sitio.





Un usuario visitó la URL:
abrigos_tapados

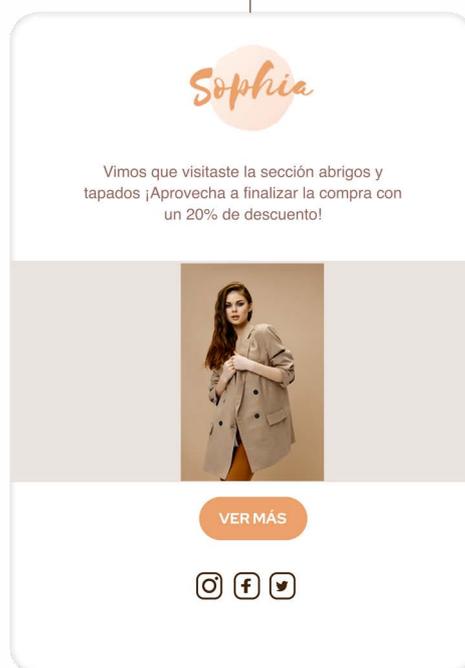


Envíale un Email mediante Automation de Comportamiento en Sitio con un mensaje que incentive a la compra.

El usuario miró los abrigos, agregó al carrito de compras pero no completó la acción. Envía un mensaje automatizado que incentive la compra.



Un usuario visitó la URL:
abrigos_tapados



¿Estás listo para realizar Email Automation en tu Negocio de Indumentaria y Cosmética?

¡Comienza ahora!

Crea, envía, mide y optimiza tu Estrategia de Email, Automation & Data Marketing con Doppler.

¡Crea tu cuenta gratuita!

