



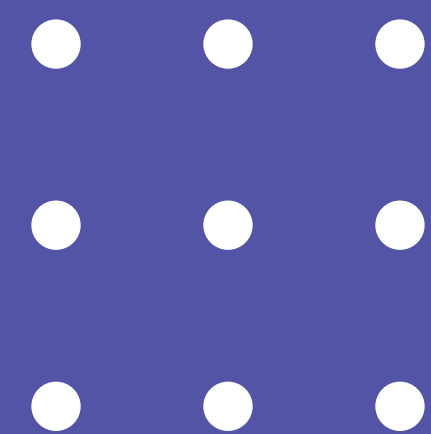
DOPPLER 

TRAMONTINA

Caso de Éxito: Tramontina México

Descubre cómo esta marca triunfó en sus
Campañas utilizando Marketing Automation

Índice de contenidos



Página 1. Acerca de la marca

Página 2. La marca en números

Página 3. El vínculo con Doppler

Página 4. Buen uso de Automations

Página 6. Razones de su elección

Página 7. Campaña Hot Sale

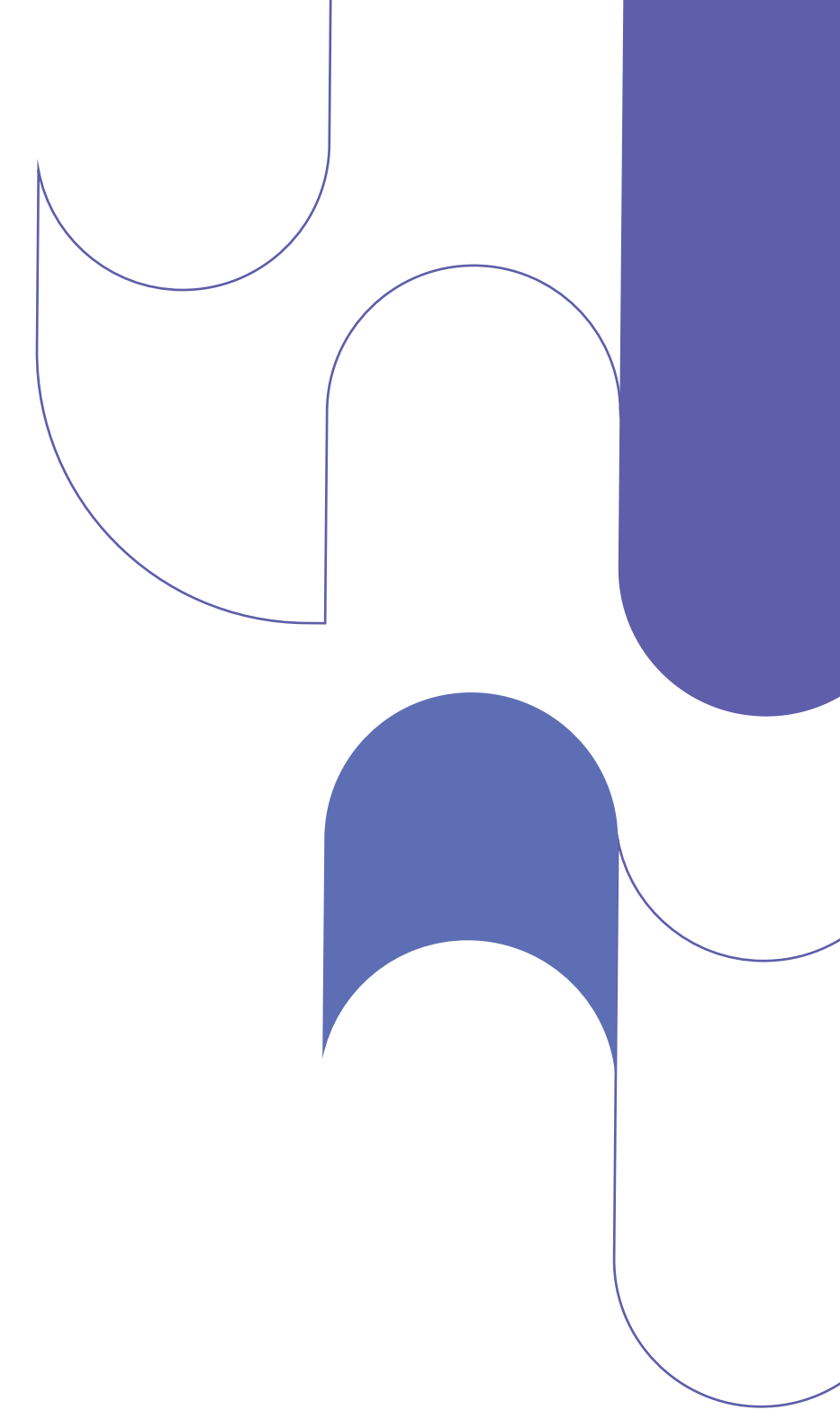
Página 9. Campaña Buen Fin

Página 11. Base de Datos

Página 12. Funcionalidades

Página 13. Soporte y atención al cliente

Página 14. Resultados





Acerca de la marca:

Tramontina es una marca global que fabrica artículos para el hogar: electrodomésticos, herramientas, muebles de madera y plástico, materiales eléctricos, entre otros.

La misión de Tramontina es **producir elementos que inspiran la vida de las personas** y estimular experiencias significativas, generando valor y satisfacción.

La marca en números

Fundada en 1911;
La unidad de México fue creada en 1997;
9 fábricas en Brasil;
+ de 22.000 artículos;
+ de 120 países de distribución;
20 unidades internacionales.



El vínculo con Doppler

Tramontina México comenzó a utilizar Doppler para la creación y difusión de sus Campañas estacionales, con el objetivo principal de impulsar la venta online.

Actualmente utilizan la plataforma para hacer envíos referidos a:

1

Branding

2

**Oferta de
productos**

3

**Acciones de
Remarketing**

Buen uso de Automations

Tramontina México implementa automatizaciones, principalmente la de **Carrito Abandonado**. Esta es una acción que permite configurar automáticamente la visualización de los artículos que abandonó la persona usuaria en el carrito y motivar a que finalice esa transacción.


Un Usuario abandonó el
carrito hace **24 horas**

TRAMONTINA

Vimos que visitaste la sección cocina.
¡Aprovecha a finalizar la compra con un
20% de descuento!



CONTINUAR COMPRA



¡Los resultados de estas campañas fueron asombrosas!

El 70% de nuestros cupones han sido redimidos a través de Doppler y el resto, a través de nuestros embajadores de marca en redes sociales. Ana Odonel, Planner Digital Tramontina México.



Razones de su elección

Los principales beneficios que encontró la marca al utilizar Doppler para llevar sus productos directamente a sus consumidores fueron:

- Simplicidad de uso de la plataforma;
- Facilidad de comprensión de los contenidos e información de ayuda;
- Habilidad en el desarrollo intuitivo de la herramienta para el uso frecuente.

Campaña Hot Sale

Objetivo: dar a conocer que en el 2021 la tienda online participaba por primera vez en este evento al que se suscribieron a través del **Formulario** de Hot Sale.

Proceso: 3 etapas

1

Envíos de Emails previos a Hot Sale anunciando la participación.

2

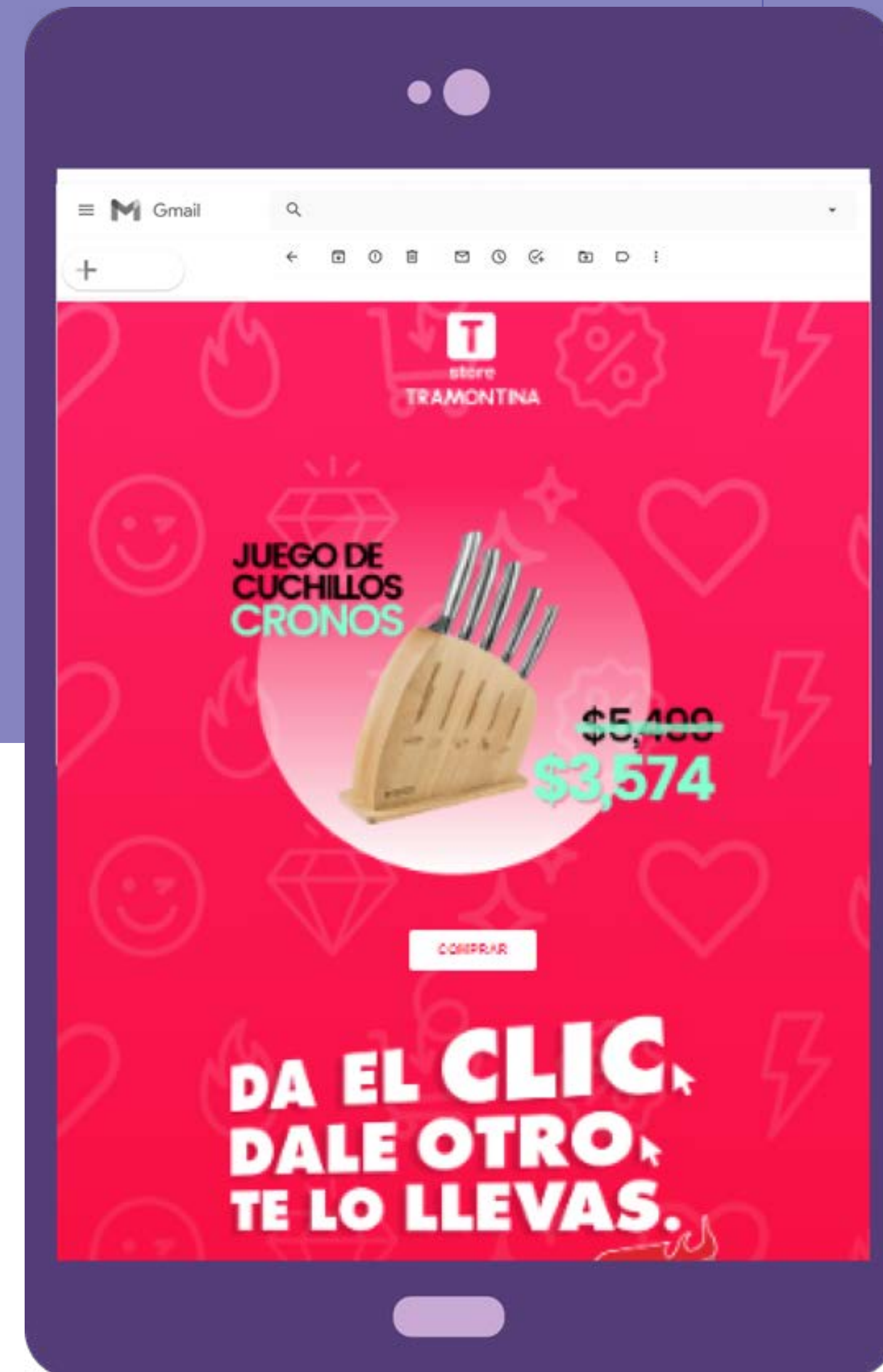
En las fechas del evento se crearon Emails por categorías de productos y comunicando las ofertas de descuento máximo.

3

En los días previos a terminar el evento se enviaron Emails de últimos días con las ofertas más atractivas.

Resultados:

Los usuarios tuvieron un buen tiempo de duración de sesión y de páginas vistas además de que en las rutas de conversión hubo una mayor participación del canal de email.



Campaña Buen Fin

Objetivo: promocionar las ofertas del Buen Fin 2021, para los suscriptores del Newsletter.

Proceso:

1. Previo al Buen Fin se generó expectativa y se anticiparon a la comunicación de las próximas ofertas del evento.

2. Durante el Buen Fin se crearon campañas por categorías de producto comunicando las ofertas más atractivas y redireccionando el tráfico a determinados productos.

3. En los últimos días de la festividad se enviaron Emails de

4. Remarketing para todos los que compraron en Buen Fin. Se les otorgó un cupón de descuento exclusivo para comprar en la semana de Black Friday

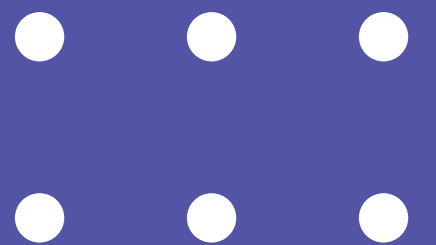
Resultados:

Hubo buen tiempo de sesión por usuario y de ventas.
Además influyó el canal en las rutas de conversión.

Base de Datos

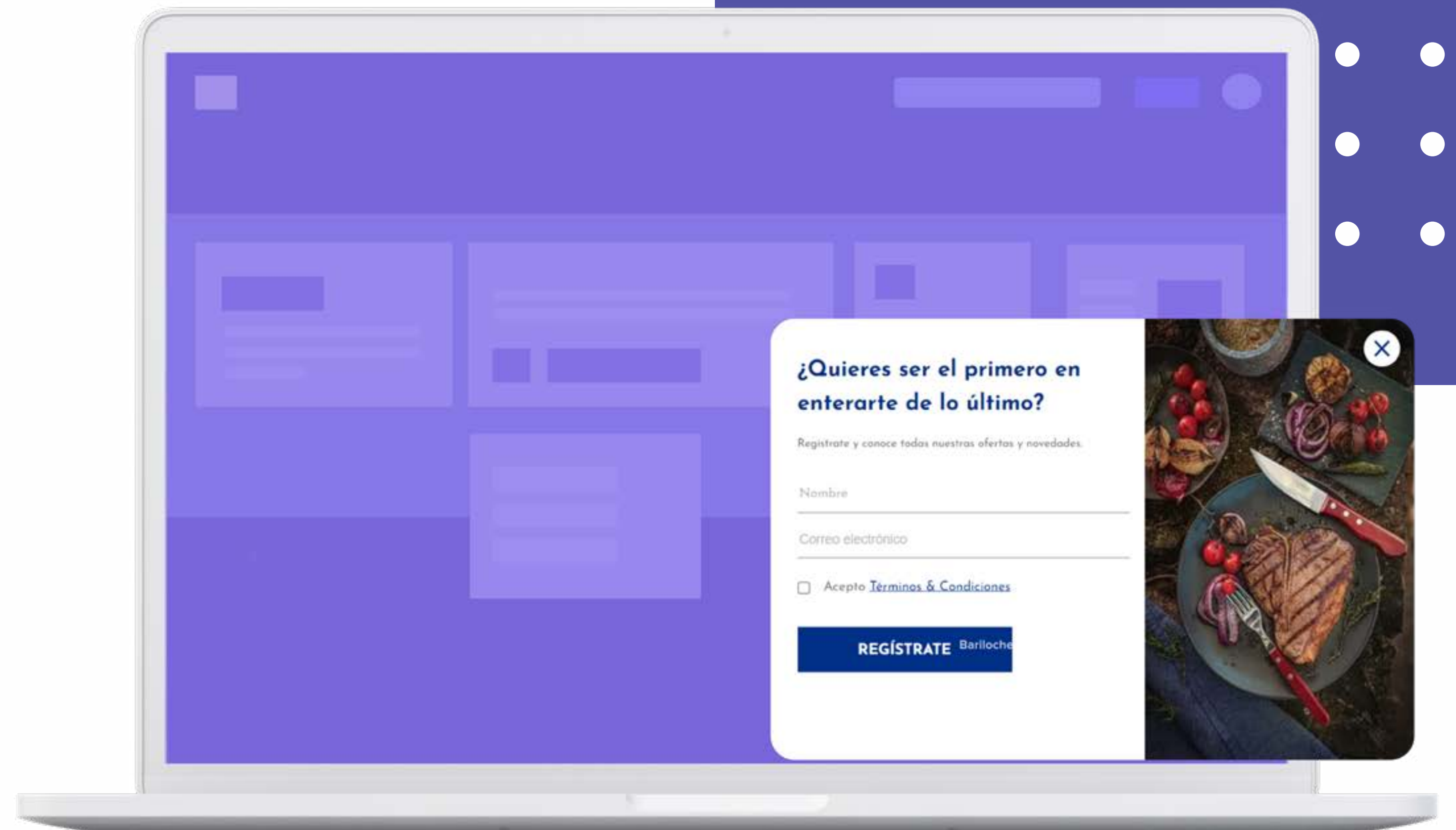
Gracias a la implementación de **Campañas de Email & Automation Marketing**, Tramontina México superó los **25.000 contactos en su Base de Datos**.

Esto fue algo muy positivo para su marca porque uno de los objetivos principales es el branding y posicionamiento.



Funcionalidades

En cuanto a las Funcionalidades de **Doppler**, cuenta con un pop-up en el sitio que alimenta a su Base de Datos en **VTEX** y a su vez, por medio de la integración nativa, sincroniza sus contactos a Doppler. A partir de allí, filtran y segmentan sus **Envíos a las Listas** de quienes desean recibir el Newsletter, a quienes destinan promociones, etc.





Soporte y atención al cliente

Ana Odonel, quién es la Planner Digital Tramontina México, nos destaca 2 puntos que fueron claves en la construcción de sus Campañas:

“Los recursos de Doppler me ayudaron muchísimo porque son fáciles de entender para cualquiera que no tenga conocimiento. Por ejemplo, en algún momento necesité hacer segmentos y con el Help center y los recursos ¡me fue muy bien!”

“Suelo participar en los webinars que me entero a través del newsletter. Me fui nutriendo a través de canales de Doppler: Notas, Help Center y Recursos; y cuando había algo que no entendía, me comunicaba al chat de Soporte, por ejemplo, me ayudaron con nuestra integración con VTEX””

Resultados:

Doppler ha sido de gran utilidad para Branding, ofertas de productos y acciones de Remarketing por medio de los flujos utilizados para llegar a través de todo el embudo de conversión a alcanzar resultados de negocio e impactos realmente significativos para Tramontina México.

Aún tienen áreas de oportunidad y funcionalidades que explorar de nuestra herramienta, pero hasta el momento las acciones realizadas nos han traído buenos resultados y esperamos continuar haciendo crecer nuestro negocio junto a Doppler.

¿Quieres formar parte del próximo Caso de Éxito?

Contáctanos a info@fromdoppler.com y participa de este proyecto

Crea, envía, mide y optimiza tu Estrategia de Email, Automation
& Data Marketing con Doppler **¡Crea tu cuenta gratuita!**

