

CASO DE ÉXITO:

Cómo un E-commerce aumentó un 32% sus Conversiones con Doppler OnSite Marketing

Recuperó al 28% de las personas que estaban por abandonar el sitio, aumentó la interacción con productos en un 47% y aumentó un 20% su Base de Datos.



Índice de contenidos

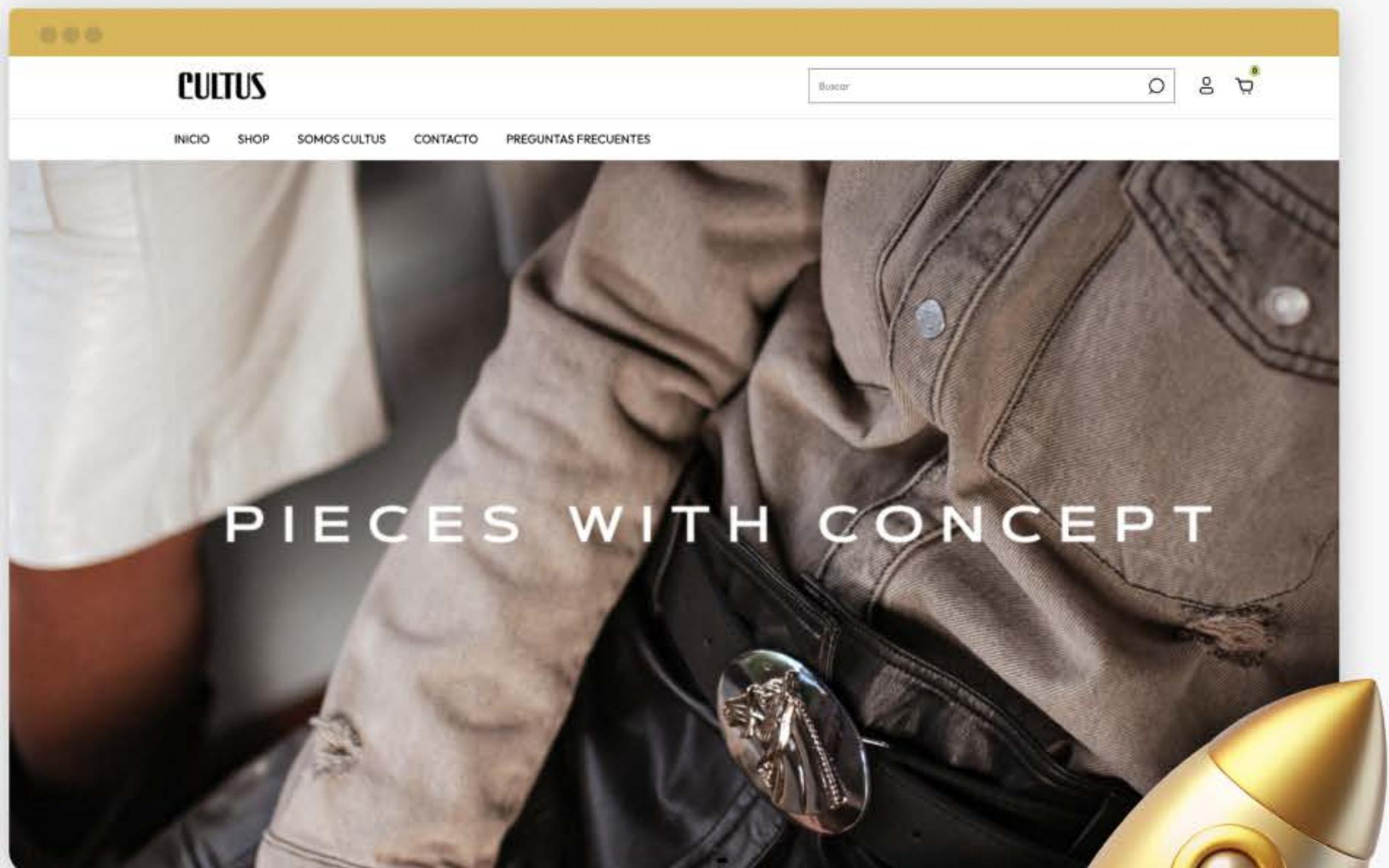
Página 3 Acerca de Cultus

Página 4 Resultados obtenidos

Página 5 El desafío

Página 6 Estrategia aplicada con Doppler OnSite Marketing

Acerca de Cultus



Cultus es una marca de indumentaria que trabaja cuero vacuno de manera responsable, con producciones reducidas y piezas únicas que destacan por su diseño y calidad.

Con un E-commerce en crecimiento, necesitaba convertir más visitas en ventas y captar Leads dentro del sitio.

Al implementar **Doppler OnSite Marketing**, transformó la experiencia de navegación en resultados concretos desde los primeros días.

Resultados obtenidos

Aumento de
Conversiones un

32%

Los Widgets Inteligentes
permitieron transformar más visitas
en Leads y clientes reales.



**Base de Datos en
crecimiento constante:
aumentó un 20%**

El Formulario de Suscripción Inteligente
y la Ruleta generaron Leads
listos para futuras Campañas.

Sesiones
recuperadas

+28%

El Pop-up de Salida reactivó a personas
que estaban por abandonar el sitio.



**Mejor rendimiento
del tráfico existente**

Sin ampliar inversión en publicidad,
Cultus logró obtener más
ventas y más interacción.

Mayor interacción
con productos

+47%

Junto con el Widget de Productos
Populares y el de Historial de productos
impulsaron la exploración del catálogo.

El desafío

Cultus contaba con un flujo constante de visitas a su Tienda Online, impulsadas por Campañas orgánicas, Redes Sociales y pauta publicitaria. Sin embargo, el equipo necesitaba:

- **Aumentar las Conversiones del Sitio Web.**
- **Retener sesiones de usuarios que exploraban varios productos antes de decidir.**
- **Captar Leads con intención real**, sin depender de Redes Sociales.
- **Destacar productos clave**: ediciones limitadas, más vendidos y productos de alta demanda.
- **Aprovechar el tráfico, sin incrementar la inversión publicitaria.**

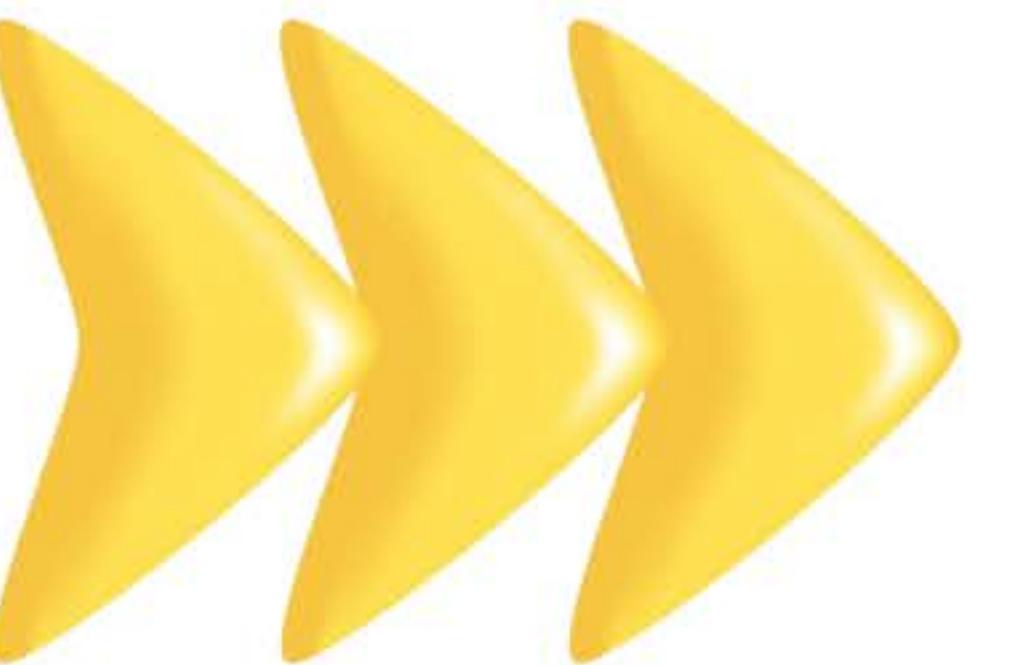
 *Para una marca de moda consciente —donde el proceso de compra es contemplativo, emocional y más lento— personalizar el recorrido dentro del Sitio Web era esencial.*



Estrategia aplicada con Doppler OnSite Marketing

Durante los primeros 30 días, Cultus activó una Estrategia basada en Widgets Inteligentes, orientada a convertir visitas en compras y a mejorar la experiencia de navegación.

A continuación, un resumen de las Estrategias más efectivas:



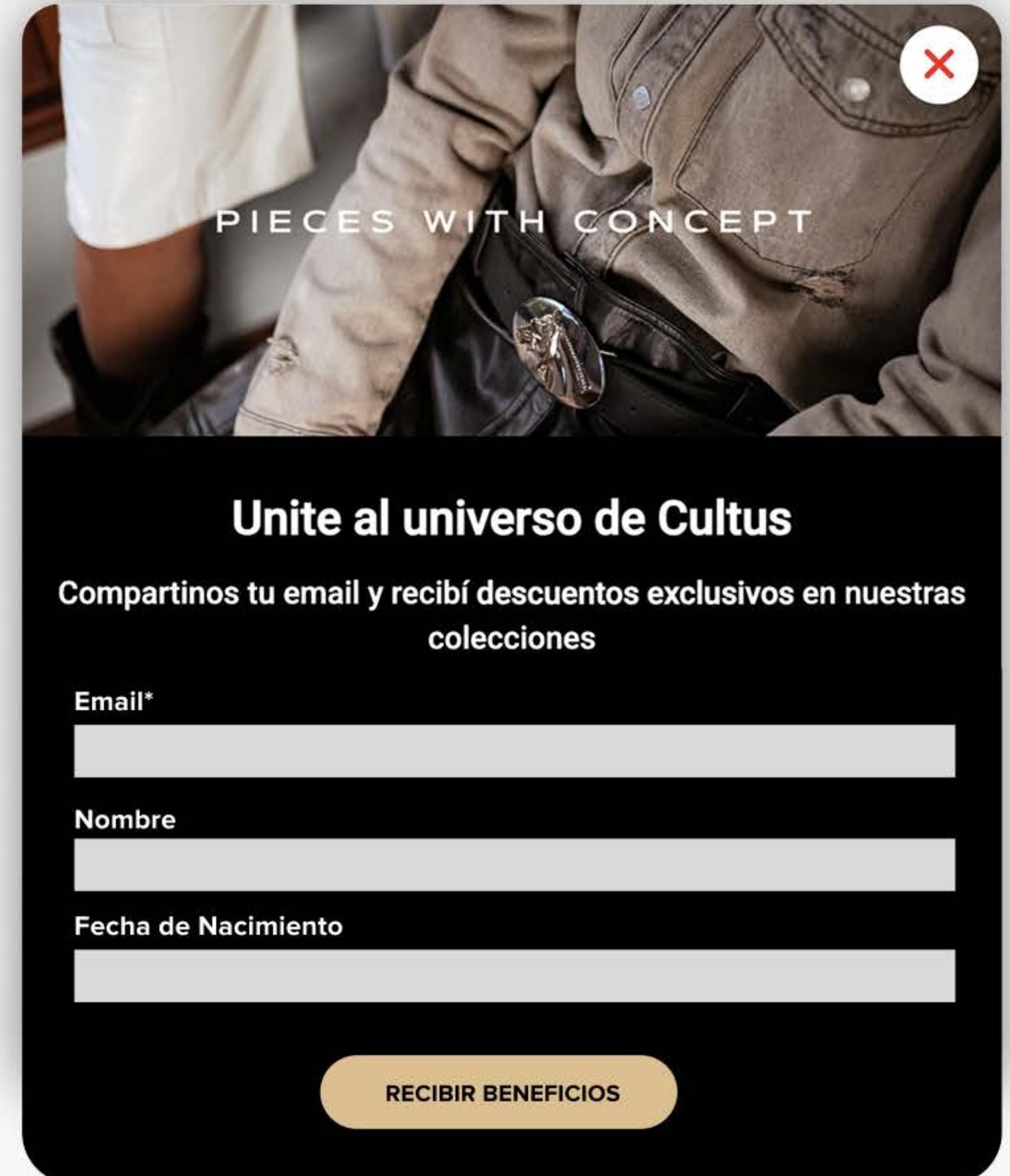
1. Formulario de Suscripción “Suscripción Cultus”

Se utilizó el Widget de Formularios Inteligentes para captar Leads con intención de compra desde la primera visita y, al mismo tiempo, nutrir la Base de Datos.

Resultados:

- 18,000 impresiones
- 416 clics
- 2,32% de CTR

👉 El Widget impulsó la captación sin fricciones: enriqueció la Base de Datos de manera progresiva y logró que el **2,3% del tráfico** compartiera sus datos sin entorpecer la conversión.



PIECES WITH CONCEPT

Unite al universo de Cultus

Compartinos tu email y recibí descuentos exclusivos en nuestras colecciones

Email*

Nombre

Fecha de Nacimiento

RECIBIR BENEFICIOS

2. Pop-up Ruleta “Domingo de Descuento”

Este Pop-up incentivó a las personas usuarias a completar compras durante Campañas específicas, motivándolas con un descuento.

Resultados:

- 1,900 impresiones
- 197 clics
- 10,64% de CTR



👉 *Fue la pieza con mejor rendimiento: superó el 10% de CTR y generó interacciones inmediatas en Campañas de impulso, siendo ideal para fomentar compras en momentos clave.*

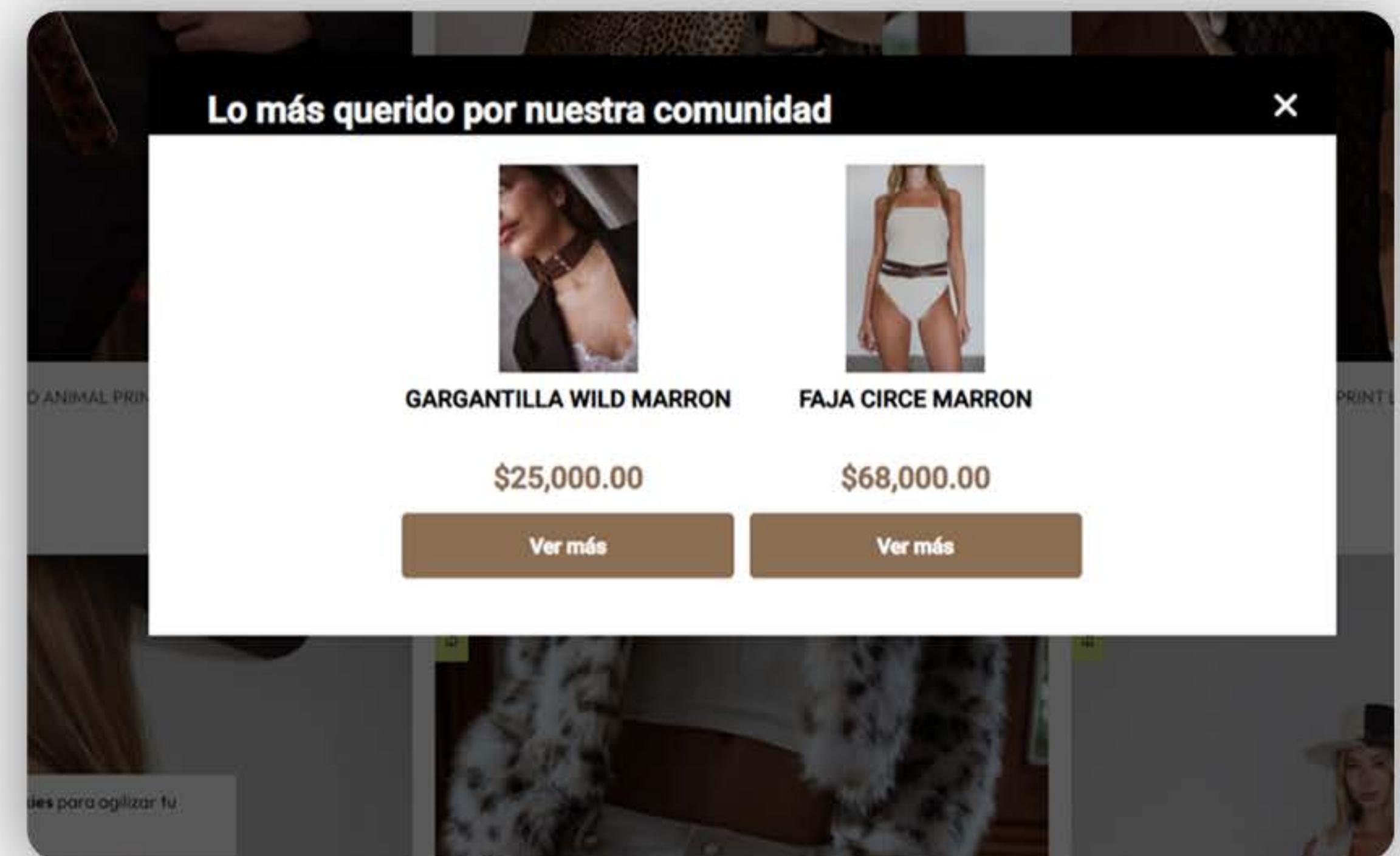
3. Recomendaciones dinámicas: “Productos Populares”

Con este Pop-up se destacó la exposición de productos con mayor demanda, incrementando su visibilidad e interacción.

Resultados:

- **99,100 impresiones**
- **Clics: 1.110**
- **CTR: 1,12%**

👉 *Impulsó la visibilidad del catálogo: más de 99 mil impresiones destacaron los productos populares, reforzando el interés en las piezas más relevantes del Sitio.*



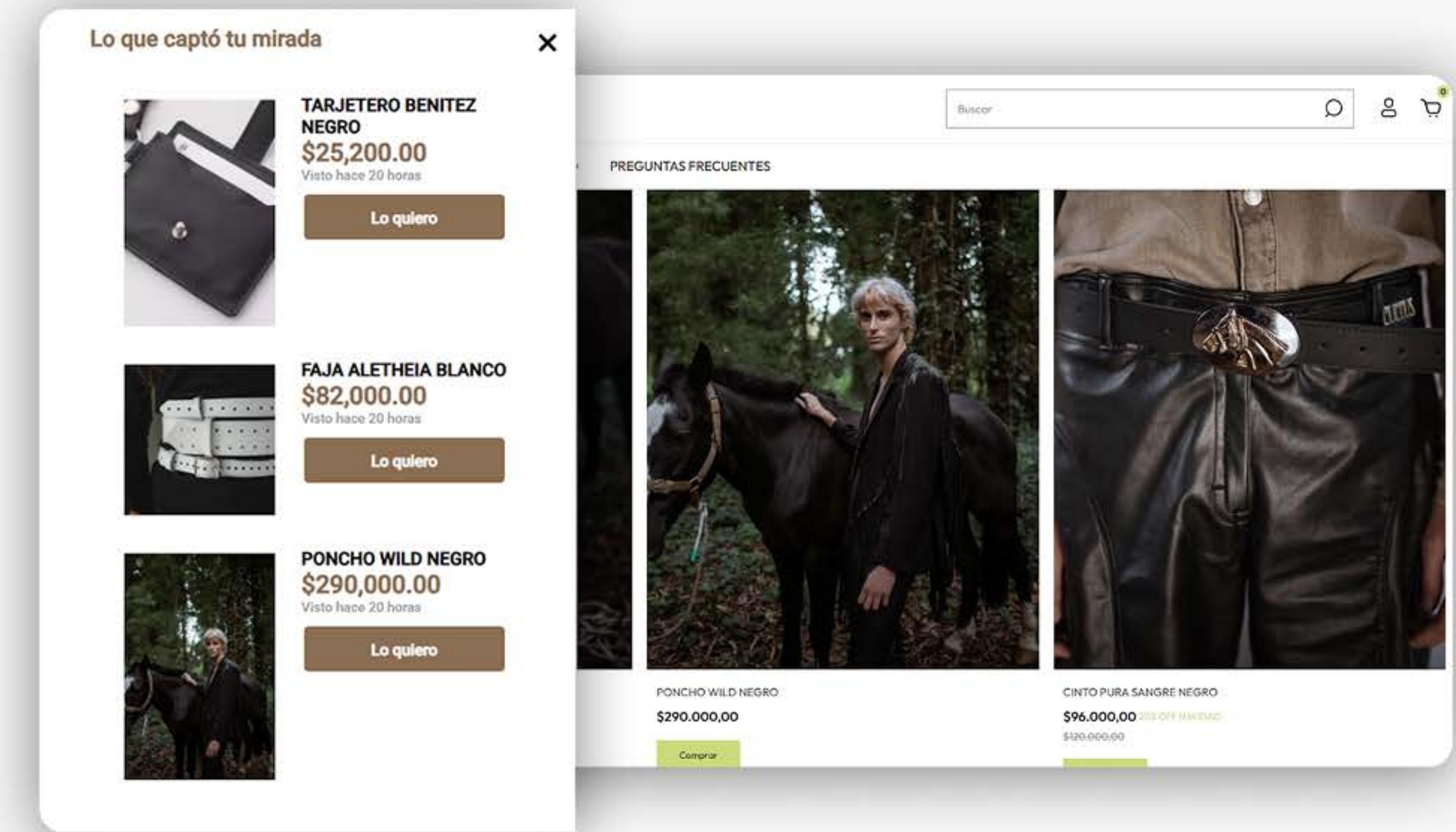
4. Historial de Productos

Este módulo motivó a las personas usuarias a retomar los productos que ya habían visto y continuar navegando sin abandonar el Sitio web.

Resultados:

- 4,532 impresiones
- 96 clics
- 2,11 % de CTR

👉 Ayudó a recuperar navegación y evitar abandonos de Carritos: el **2% de los usuarios** volvieron a ver productos que ya habían explorado, elevando la intención de compra.



5. Pop-up de Salida “Última oportunidad”

Este Pop-up tuvo la función de retener a las personas usuarias que estaban por abandonar la Tienda sin avanzar hacia una compra.

Resultados:

- **Impresiones: 3.120**
- **Interacciones: 164**
- **Días activo: 21**

👉 *El Pop-up de Salida fue decisivo para recuperar sesiones valiosas: permitió retener al **28% de las personas que estaban por abandonar el Sitio**, generando oportunidades de venta que, de otra manera, se hubieran perdido.*

Antes de irte...

Conocé nuestros productos destaca



BERMUDA WILD

\$300.000

Comprar

¿Quieres convertirte en el próximo Caso de Éxito?

Doppler OnSite Marketing te permite convertir
cada visita en una oportunidad real de venta.

[Agenda una llamada con nuestro equipo comercial](#)

[O crea tu cuenta gratis y comienza hoy mismo](#)

