



CULTUS

CASO DE ÉXITO:

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

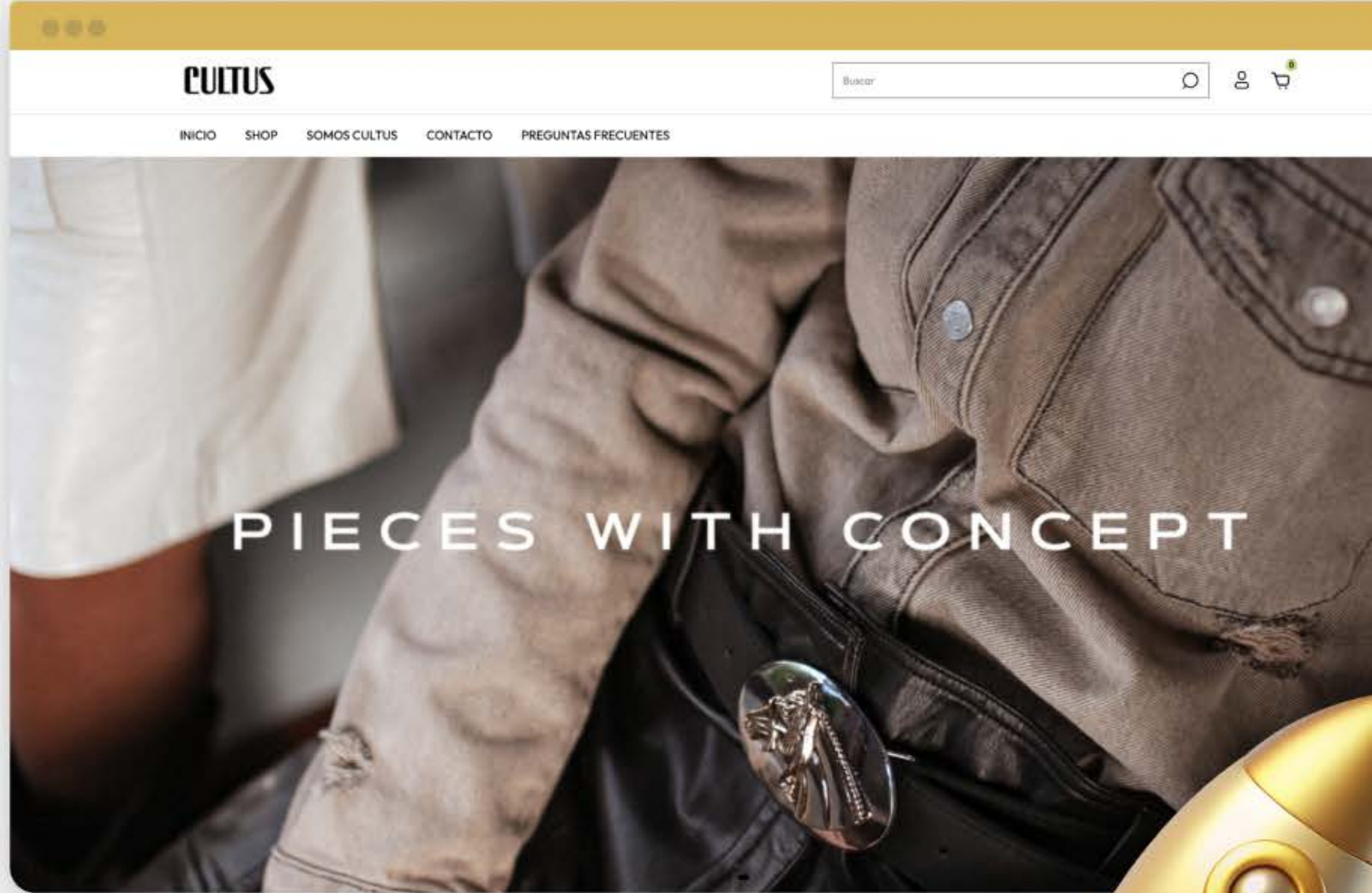
Recuperó al 28% de las personas que
estaban por abandonar el sitio, aumentó la
interacción con productos en un 47% y
aumentó un 20% su Base de Datos.



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.

Sesiones recuperadas

+28%

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

Mayor interacción con productos

+47%

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



Base de Datos en crecimiento constante: aumentó un 20%

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



Mejor rendimiento del tráfico existente

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

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.**

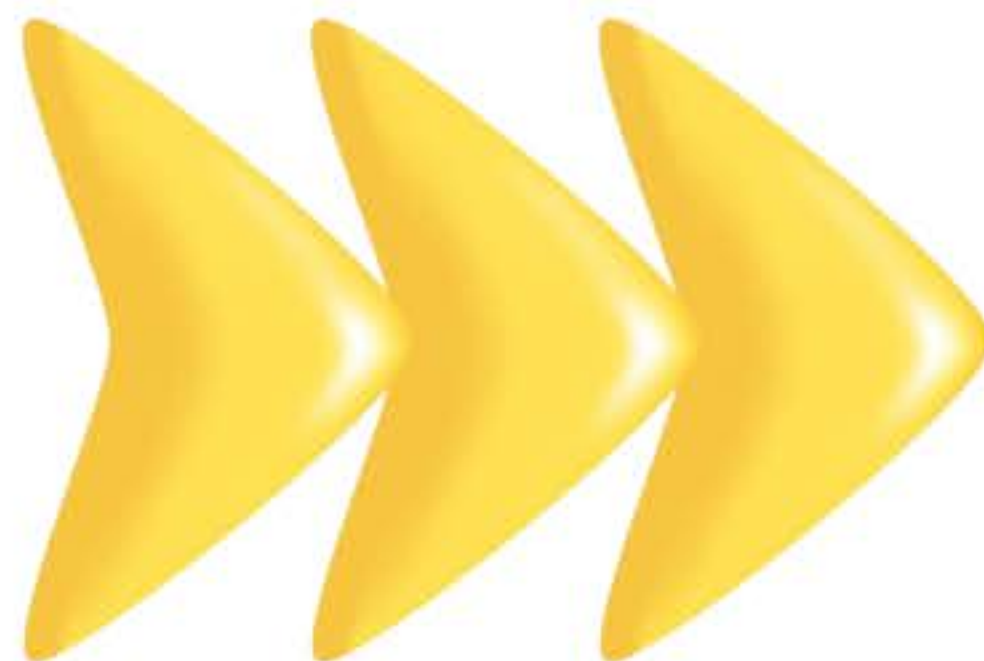
💡 *Para una marca de moda consciente —donde el proceso de compra es contemplativo, emocional y más lento— personalizar el recorrido dentro del Sitio Web era esencial.*



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.

A screenshot of a smart form widget for a brand called 'Cultus'. The widget has a dark background and is overlaid on a photograph of a person wearing a brown leather jacket. At the top right of the widget is a white circular button with a red 'X' icon. The text 'PIECES WITH CONCEPT' is visible in the background image. The form itself has a white title 'Unite al universo de Cultus' and a subtitle 'Compartinos tu email y recibí descuentos exclusivos en nuestras colecciones'. Below this are three input fields: 'Email*', 'Nombre', and 'Fecha de Nacimiento'. At the bottom right is a white button with the text 'RECIBIR BENEFICIOS' in black.

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.



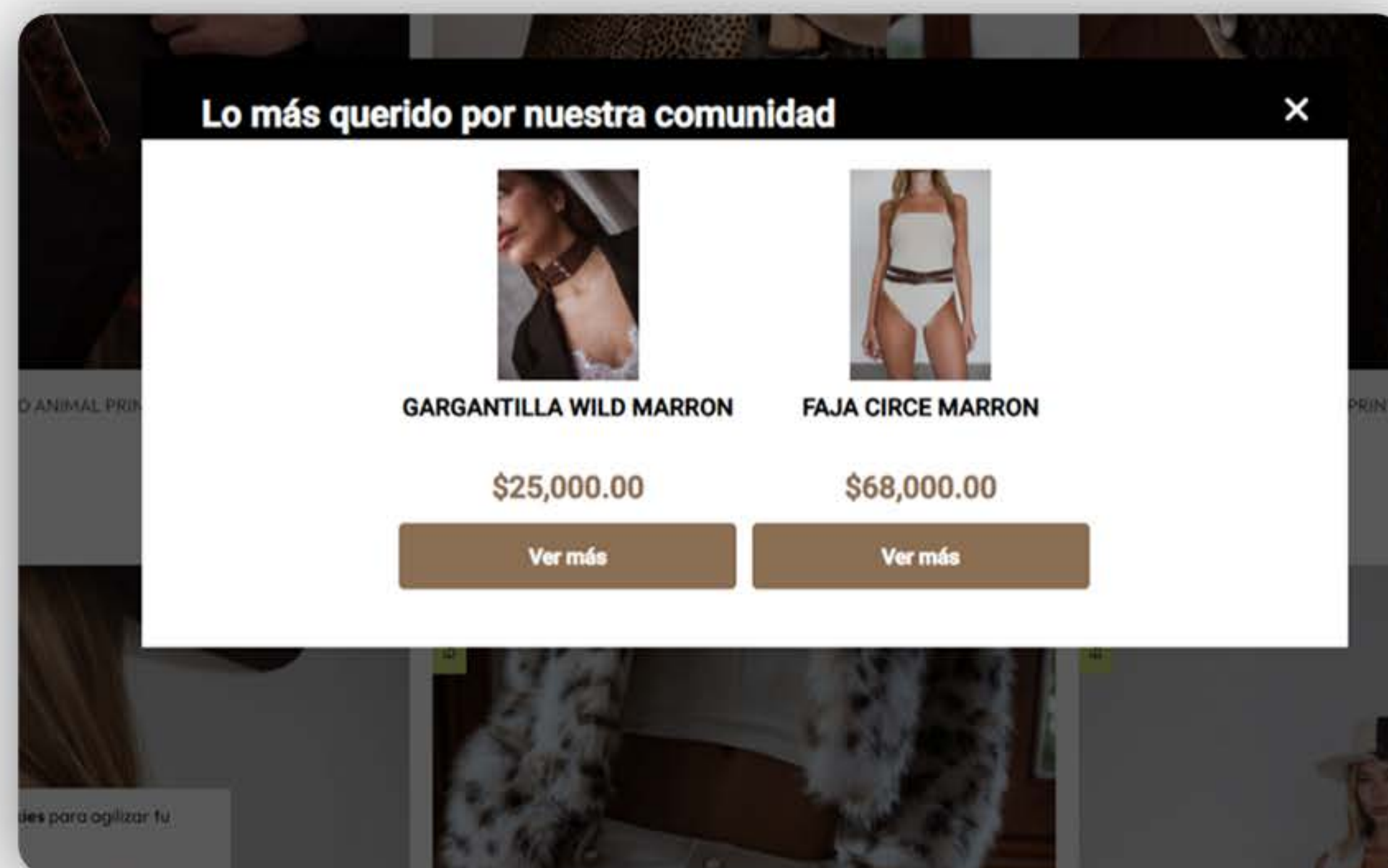
3. Recomendaciones dinámicas: “Productos Populares”

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.*



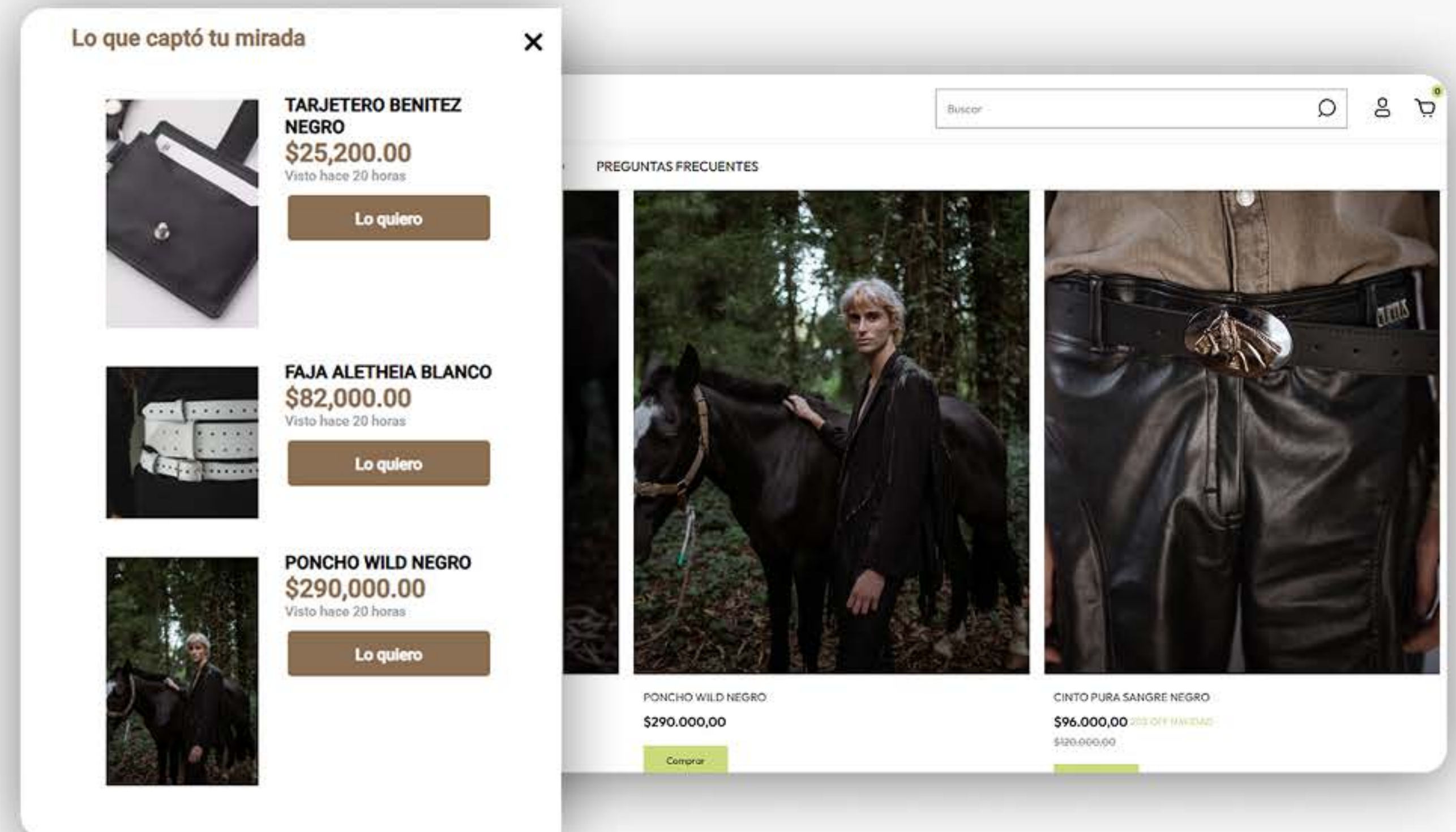
4. Historial de Productos

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.



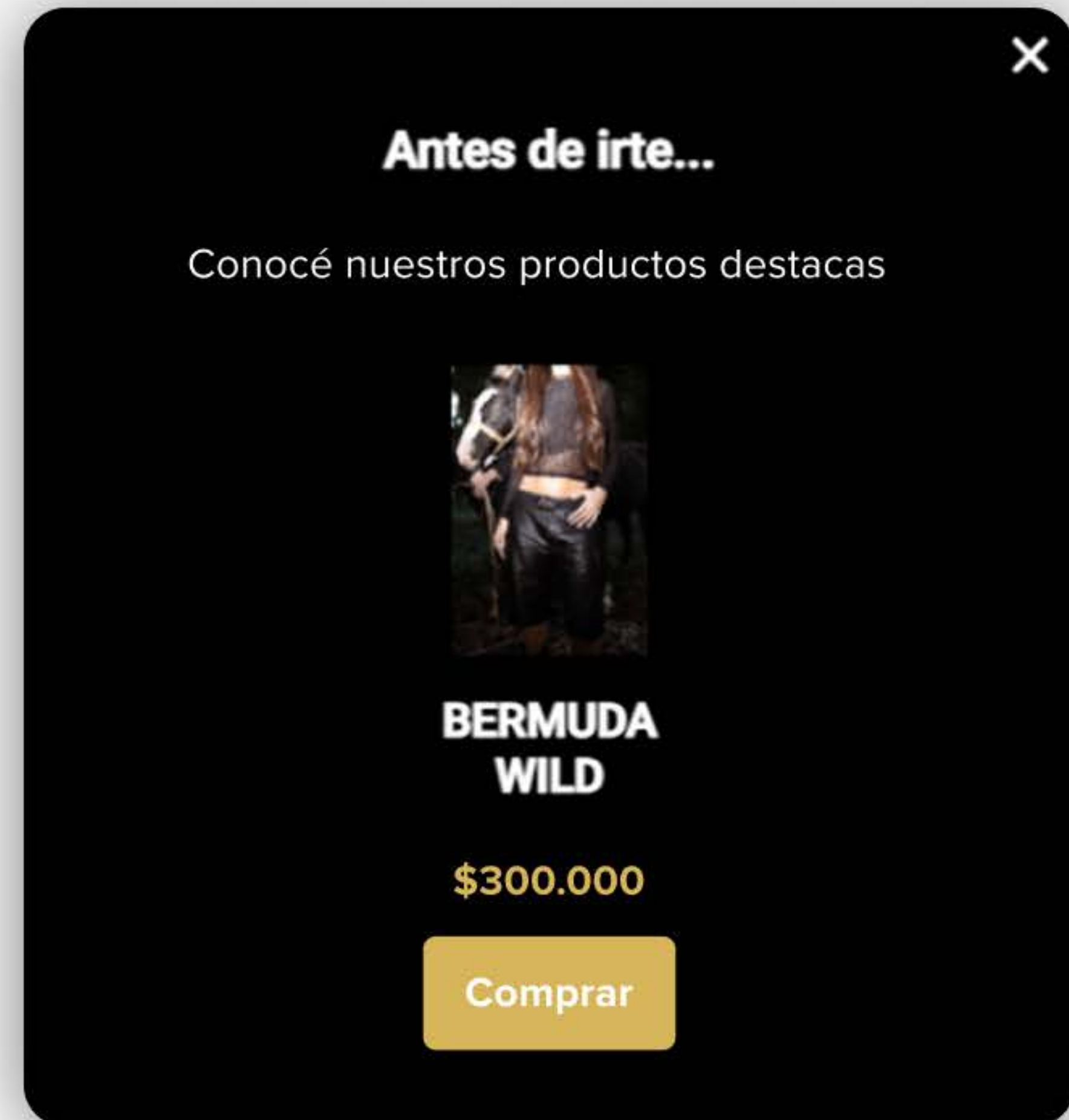
5. Pop-up de Salida “Última oportunidad”

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.



¿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

