



CULTUS

# Cómo Cultus recuperó un **36 % más de Carritos Abandonados** al sumar **WhatsApp** a su **Automation**

Con un solo cambio en su flujo de recuperación, Cultus incrementó un 36% sus ventas rescatadas, sin sumar inversión publicitaria. ¡Descubre toda la estrategia!





# Sobre Cultus

Cultus es una marca argentina de accesorios y prendas en cuero vacuno, con sede en Mar del Plata y E-commerce con alcance en todo el país. Diseña piezas atemporales, sin género y de producción consciente, bajo el concepto "Pieces with Concept". Su Tienda Online combina colecciones de temporada con líneas permanentes, y trabaja sobre un público que busca diseño exclusivo, calidad de materia prima y una experiencia de marca cuidada en cada punto de contacto.

# El desafío: convertir el interés en venta

En cualquier E-commerce, una parte importante de las personas que arman un Carrito no termina comprando. No es desinterés: es una distracción, una duda de último momento, una comparación de precios. La intención de compra está; lo que falta es un empujón en el momento justo.

Para Cultus, recuperar esos Carritos era una de las palancas más claras para crecer sin sumar más tráfico ni invertir más en publicidad.



## Punto de partida: 1 de cada 4 carritos recuperados con Email

El equipo de Cultus ya tenía implementado en Doppler un flujo de Carrito Abandonado por Email. Cuando una persona dejaba productos sin comprar, el sistema enviaba automáticamente un recordatorio con su selección y un acceso directo para volver a la Tienda.

Ese flujo funcionaba: **recuperaba el 25 % de los Carritos Abandonados**, es decir, 1 de cada 4 ventas que parecían perdidas volvían a entrar. Una base sólida sobre la cual seguir construyendo.



## El insight que cambió la dirección

Al analizar el comportamiento del flujo, el equipo detectó algo importante: había personas que abrían el Email, miraban el recordatorio... y aun así no completaban la compra.

La pregunta dejó de ser "¿el Email funciona?" para pasar a ser otra: **¿cómo lograr que el recordatorio aparezca en un canal aún más inmediato, donde la decisión de compra se pueda retomar en segundos?**

# La solución: sumar WhatsApp al flujo existente

La decisión clave fue no reemplazar el Email, sino potenciarlo.  
El nuevo flujo de recuperación quedó así:





La persona abandona el Carrito en la Tienda Online.

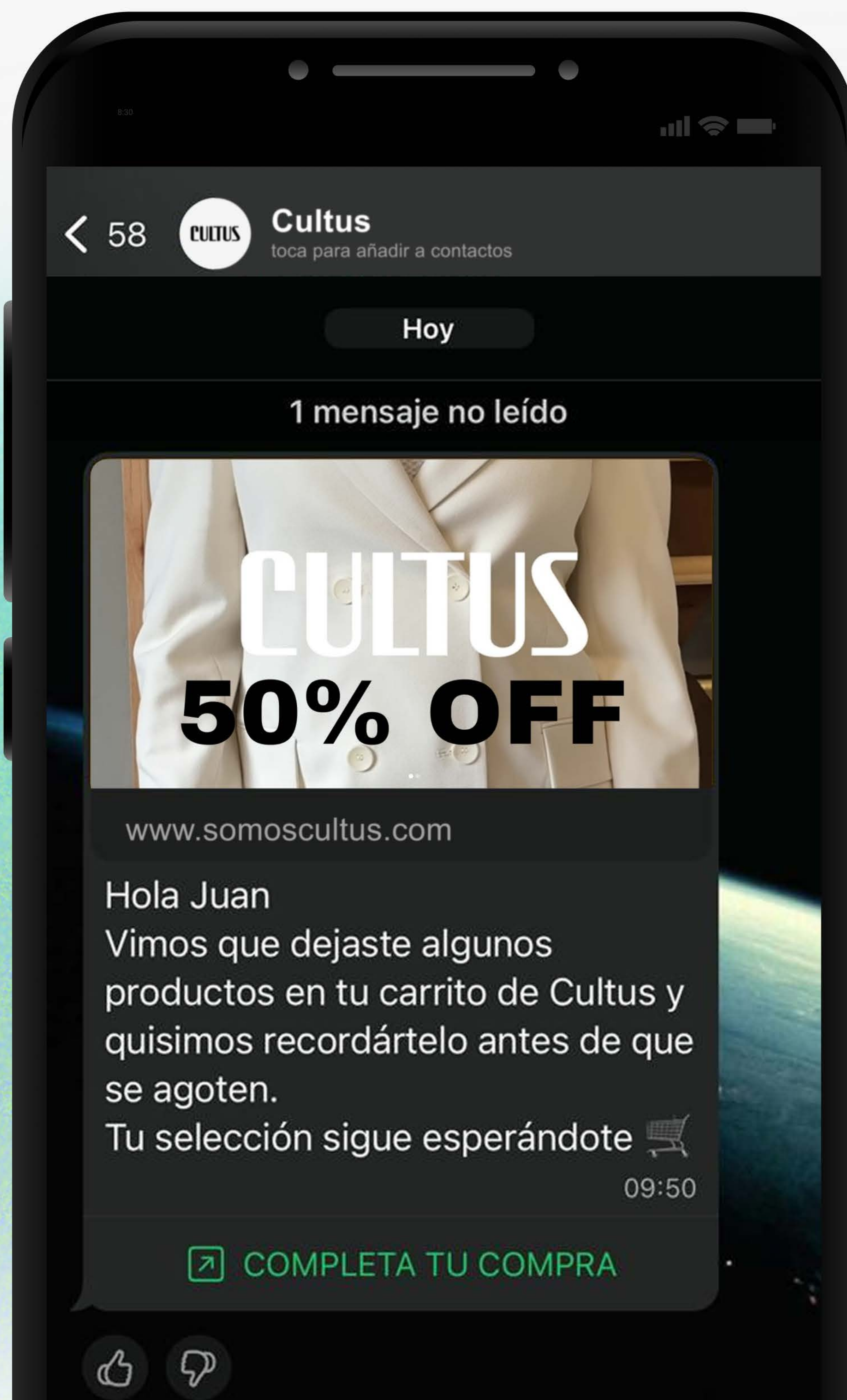


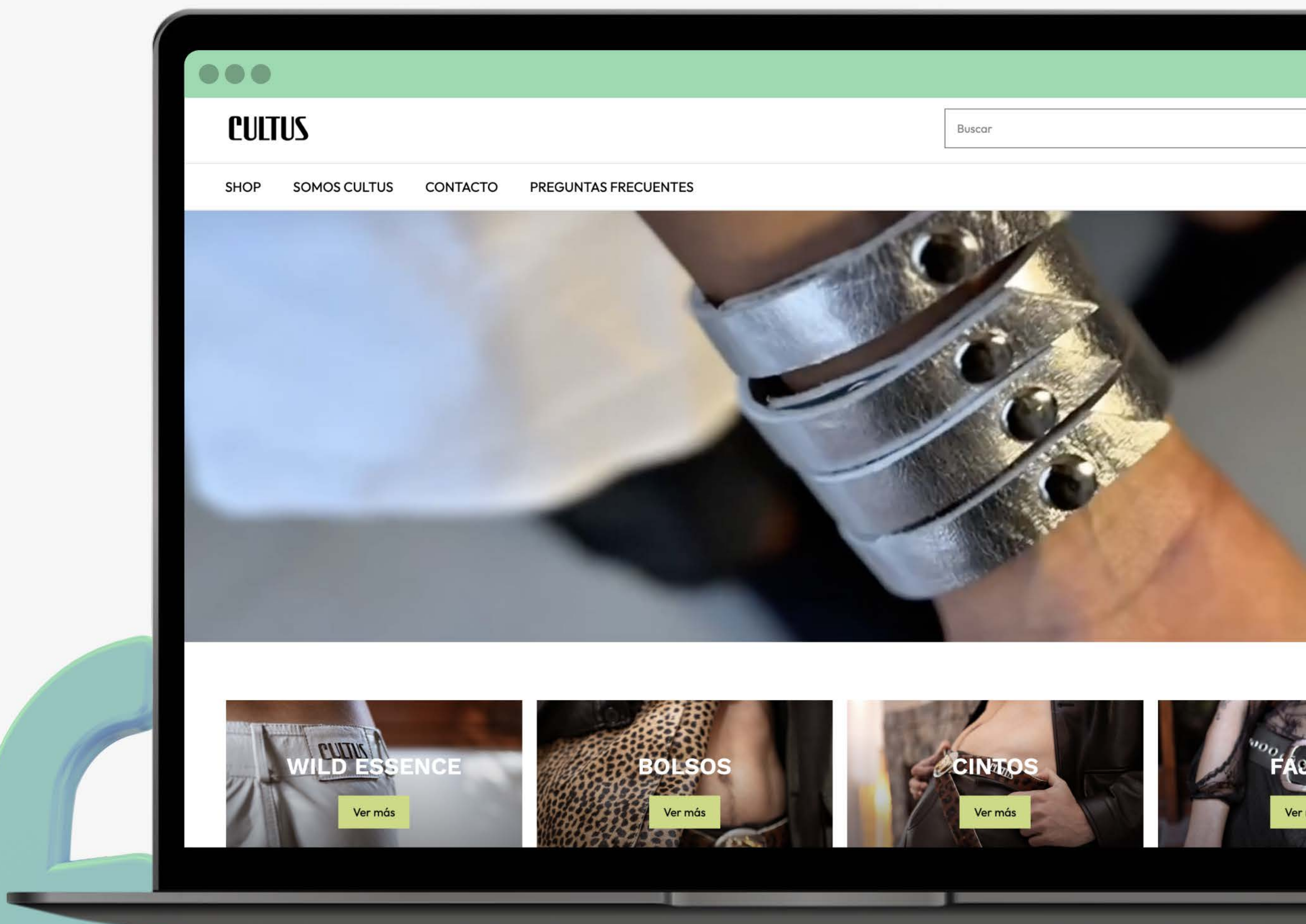
Recibe un Email automatizado recordando su selección.



Si no finaliza la compra, el flujo se refuerza con un mensaje de WhatsApp directo y personalizado.

Un solo flujo, dos canales coordinados, una experiencia de marca coherente. Y un punto de contacto adicional ahí donde las personas pasan buena parte del día.





*Lo que más nos sorprendió fue lo simple que es armar este tipo de flujos en Doppler. No necesitamos a nadie del área técnica: nuestro equipo de Marketing montó la automatización de Email y WhatsApp en pocos pasos, sin tocar una línea de código y sin necesitar conocimientos de diseño.”*

***Anabela González, responsable de Marketing y Ventas en Cultus.***

# Los resultados: del 25 % al 34 % de Carritos recuperados

Sumar WhatsApp al flujo permitió que Cultus pasara de recuperar **el 25 % al 34 % de sus Carritos Abandonados**. En términos simples: 1 de cada 3 carritos que antes se perdían hoy vuelve a convertirse en venta. Eso equivale a un

# 36% +

**de Carritos recuperados** mes a mes, trabajando sobre la misma cantidad de tráfico y sin sumar inversión publicitaria.

Más allá de la cifra titular, la estrategia generó tres efectos claros para el negocio:



**Más ventas sobre demanda que ya existía:** el flujo trabaja sobre personas que ya mostraron intención de compra.



**Recupero más rápido,** al impactar en un canal donde los mensajes se leen en minutos.



**Una experiencia de marca más cercana,** al aparecer en el canal donde las personas resuelven el día a día.

# Qué significa esto en números

Sobre un volumen aproximado de **600 Carritos Abandonados al mes** y un ticket promedio cercano a los **USD 130**, el salto del 25 % al 34 % de recupero equivale a:



Cerca de **54 ventas adicionales por mes** que antes se perdían.



Alrededor de **USD 7.000 extra al mes** en ingresos recuperados.



Más de **USD 84.000 anuales** que vuelven al negocio sin sumar inversión publicitaria ni atraer nuevo tráfico.

## ¿Quieres armar un flujo así para tu E-commerce?

[CREA TU CUENTA GRATIS EN DOPPLER](#)

# Y WhatsApp en Doppler hace mucho más que recuperar Carritos

Recuperar Carritos Abandonados es solo una de las formas en que WhatsApp puede multiplicar las ventas de un E-commerce. Dentro de Doppler, este Canal habilita también:

## **Campañas masivas de promoción:**

lanzamientos de colección, ofertas, cupones, restock de productos clave. Mensajes que se leen casi al instante por la mayoría de las personas que los reciben.

## **Chatbots con IA que atienden 24/7:**

responden consultas frecuentes, asisten en la compra, escalan a un humano cuando hace falta y mantienen a las personas dentro del flujo de venta sin importar el horario.

Lo que empieza como una optimización del Carrito Abandonado se convierte rápidamente en un Canal central para vender, comunicar y atender.



*Tener soporte 24/7 y en nuestro mismo idioma hace una diferencia enorme. Para una marca que vende todo el día, saber que cualquier imprevisto se resuelve al instante y con alguien que entiende el contexto, permite enfocarse en hacer crecer el negocio.”*

**Anabela González, responsable de Marketing y Ventas en Cultus.**

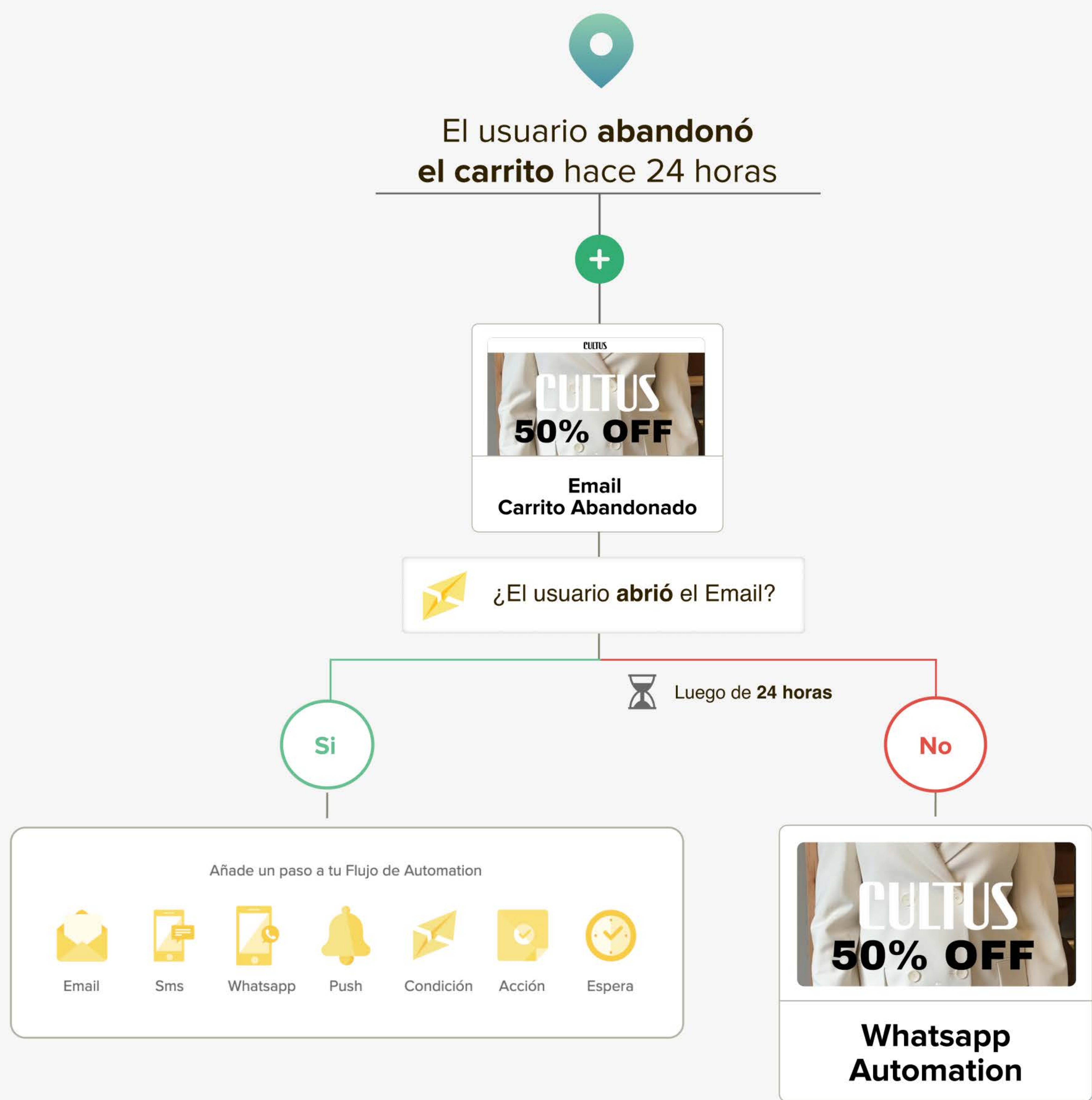
## El aprendizaje para cualquier E-commerce

El caso de Cultus deja una idea simple pero potente: muchas de las ventas que parecen perdidas en realidad están a un mensaje de distancia. La clave no siempre es generar más demanda; muchas veces es reconectar con la demanda que ya existe, en el canal y en el momento adecuados.

Un flujo de Automation que combina Email y WhatsApp permite hacer justamente eso: aparecer dos veces, en dos contextos distintos, sin sobrecargar al equipo de Marketing ni sumar tareas manuales.

# Recupera más ventas desde tus Carritos Abandonados

Conecta Email y WhatsApp en un mismo flujo de Automation, lanza campañas masivas y suma Agentes de IA 24/7. Vuelve a impactar a las personas que ya mostraron interés en tus productos, sin tareas manuales ni oportunidades perdidas.





**CULTUS**

# **Suma WhatsApp a tu Automation y multiplica tus ventas**

**CREA TU CUENTA GRATIS**

