



Frizbit

x

LIQUIDOS.d

Cómo Liquidos alcanzó un ROI de 32,5x* implementando emails de carritos abandonados y notificaciones push

Industria:
eCommerce

Producto:
Notificaciones Web Push
Email Marketing

Región:
Chile

*Este caso de estudio se ha elaborado a partir de las métricas de atribución de último clic de julio 1 a diciembre 31 de 2023.



Resumen

Líquidos.cl es una compañía chilena especializada en licorería y botellería a nivel nacional. Tras implementar la solución de notificaciones web push y correos de carrito abandonados, lograron ver un **ROI de 32,5x con un impresionante coste por venta de \$1,42.**

Con la plataforma cross-channel de Frizbit, la empresa consiguió **70.439 suscriptores en web push y 56929 en su base de datos de correo electrónico**, generando así una **tasa de opt-in global de 5.85%** de usuarios que hicieron parte de sus diferentes canales. Para efectos prácticos de este caso de estudio, todas las métricas parten del periodo de julio 1 a diciembre 31 de 2023.

Métricas Clave

32,5x

ROI

15,8%

Tasa de Conversión
de Emails

\$1,42

Coste por
venta

LIQUIDOS.cl

Acerca de Líquidos

Líquidos.cl, es una cadena líder de licorerías omnicanal en Chile, destaca con **más de 60 locales** estratégicamente ubicados y proyecciones de crecimiento. Especializada en botellería y licorería, la empresa ofrece **una experiencia omnicanal adaptada a las necesidades de consumo y canales preferidos de sus clientes.** Con presencia en diversas regiones del país y la apertura de nuevos puntos de venta, Líquidos.cl se posiciona como una fuerza creciente en el sector. Respaldaos por una plataforma avanzada, su fuerte presencia digital se refleja en un impresionante tráfico mensual de **260,000 visitas en su página web.**

El reto

El desafío que enfrentaba Líquidos.cl residía en la optimización de su proceso de recuperación de ventas perdidas en su web. Aunque ya contaba con una presencia digital establecida, la tarea de **recuperar ventas se llevaba a cabo de manera manual, limitando la capacidad de llegar a un amplio espectro de usuarios**. La empresa **identificó la necesidad de mejorar y automatizar este proceso**, dado que los usuarios que no completaban sus compras representaban una oportunidad desaprovechada. En este contexto, Líquidos.cl buscaba **una herramienta que hiciera más efectivo este proceso, permitiendo una intervención más precisa y oportuna para maximizar el impacto y mejorar la tasa de conversión**.

La solución

Se eligieron estratégicamente los canales de **notificaciones web push y correos electrónicos de carritos abandonados para trabajar en sinergia y recuperar las ventas perdidas de manera eficiente**.

La combinación de ambas soluciones se reveló como una estrategia altamente efectiva, **captando tanto a usuarios registrados como a aquellos no registrados**.

Esta estrategia permitió **maximizar el impacto sobre un amplio espectro de usuarios, alineándose perfectamente con los objetivos de Líquidos.cl**, que buscaba una herramienta integral para intervenir de manera precisa y oportuna en el proceso de compra y mejorar significativamente la tasa de conversión.



Personalización y configuración de campañas.



Opt-in nativo para construir una base de datos propia sin necesidad de datos personales.



Notificaciones web push automáticas.



Notificaciones web push manuales.

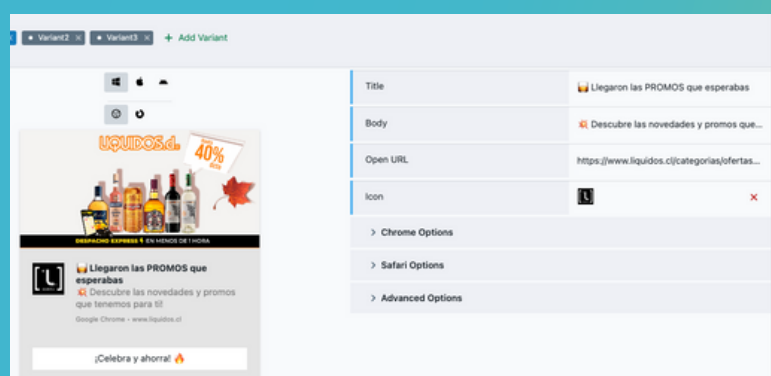


Recuperación de carritos abandonados por correo electrónico.

Configuración de campañas personalizadas

Frizbit definió escenarios de compra según el customer journey, desarrollando los mensajes iniciales para reflejar la identidad de la marca.

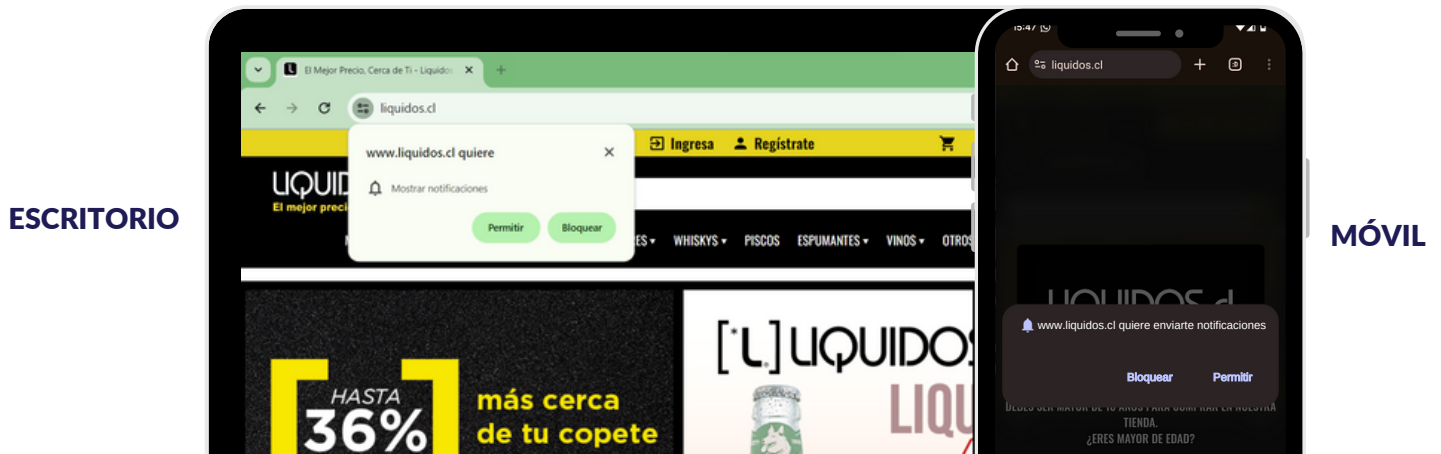
Este paso dio forma a la interacción de las notificaciones push, asegurando una experiencia coherente. Estas campañas se crearon en el dashboard de la plataforma Frizbit, subrayando la agilidad y precisión en la implementación.



Notificaciones Web Push

Para transformar a visitantes en clientes, se implementó primero el **opt-in nativo tanto en escritorio como en dispositivos móviles**. Así, se captura a los visitantes y se establece la base para iniciar el proceso de convertirlos en clientes potenciales, **sin necesidad de datos personales ni cookies de terceros**.

Opt-In Nativo



70.439

Subscriptores recopilados en
6 meses de forma orgánica

3,23%

Tasa neta de Opt-In
por usuarios únicos

Liquidos.cl ha desarrollado una base de datos para notificaciones web push, actuando como canal de retargeting sin necesidad de emplear anuncios.

Además, el opt-in nativo hace que este enfoque se destaque por su efectividad y respeto a la privacidad.

Notificaciones Web Push Manuales

Las notificaciones web push masivas han permitido potenciar la capacidad de **llegar de manera directa y rápida a una amplia audiencia** en días promocionales, festivos o en promociones flash.

De igual manera, esta herramienta ha fortalecido la presencia de Liquidos en el ámbito digital, brindándoles la posibilidad de estar presentes sin que sus usuarios necesariamente estén navegando su web.



NOTIFICACIÓN WEB PUSH PROMOCIONAL

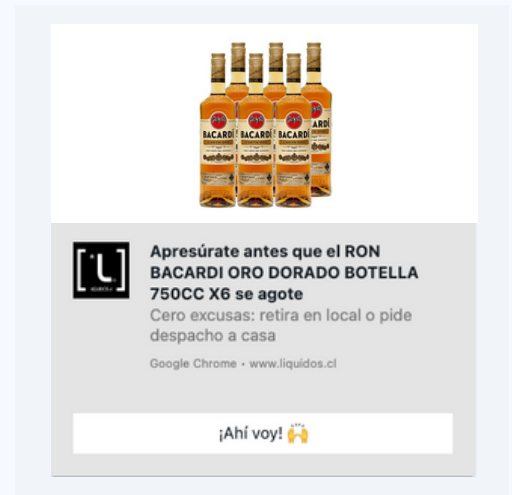
424.442

Notificaciones web push entregadas
a través de campañas basadas en el tiempo*

Notificaciones web push automáticas

Las notificaciones web push automáticas han demostrado ser una herramienta clave para Liquidos, en su estrategia de recuperar ventas eficazmente.

Con el **55% de las ventas provenientes de este canal**, queda claro el impacto positivo en las conversiones. Un aspecto destacado es la capacidad de realizar retargeting a usuarios en todas las fases del embudo, transformando a visitantes no registrados en clientes. Esta estrategia ha permitido a Liquidos **mantener una interacción efectiva con su audiencia y optimizar el proceso de conversión** de manera integral.



RETARGETING DE PRODUCTO

2,28%

Tasa de conversión de las notificaciones push automáticas

3,45%

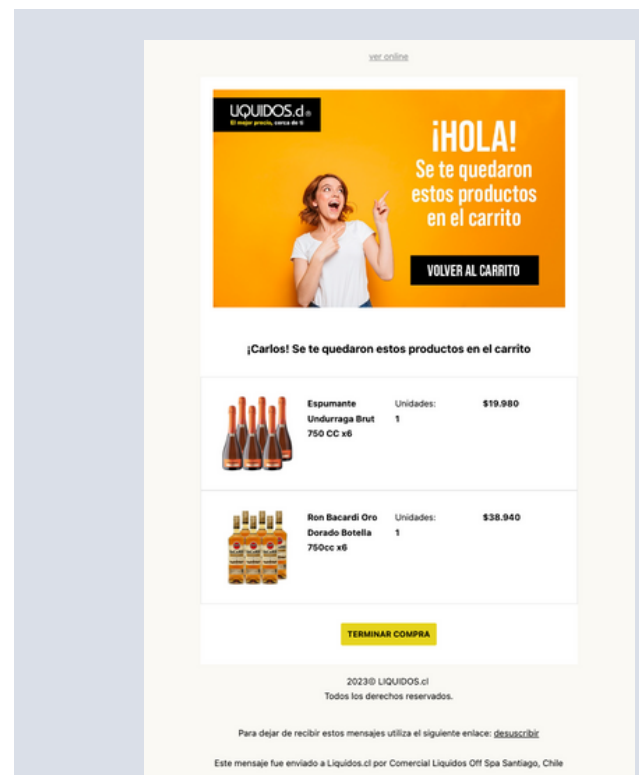
Click-through rate de las notificaciones push automáticas*

Email Marketing para recuperar carritos abandonados

En la segunda fase de la estrategia, Liquidos.cl ha canalizado sus esfuerzos hacia la **recuperación de usuarios registrados mediante una secuencia detallada de email marketing**, específicamente diseñada para abordar carritos abandonados.

Esta estrategia ha arrojado resultados positivos, destacándose por su efectividad en la **reactivación de usuarios registrados y la recuperación exitosa de ventas perdidas**.

La secuencia de recuperación de carritos abandonados ha demostrado ser una herramienta valiosa en la **optimización del proceso de compra, fortaleciendo aún más la relación con la audiencia de Liquidos**.



15,88%

Tasa de Conversión de los correos de carritos abandonados

7,97%

Click-through rate de los correos de carritos abandonados

Siguientes Pasos

Liquidos.cl tiene en sus planes con Frizbit implementar nuevos elementos clave.

En el **flujo de carrito abandonado**, incorporaremos un **segundo paso** para reforzar la recordación de productos y ofrecer incentivos adicionales.

Asimismo, se estima **lanzar un pop-up estratégico para captar correos electrónicos de usuarios no registrados**, con el objetivo de ampliar la base de datos y fortalecer la conexión con nuevos visitantes.

De igual manera, y para reforzar la estrategia digital, se planea **integrar web-hooks que facilitarán la sincronización de datos entre Frizbit y su CRM**, asegurando una gestión fluida y actualizada de la información del cliente.

1 Ampliar el flujo de **Carrito abandonado**.

2 **Pop-up local** de captación de leads.

3 **Web-hooks** para sincronizar datos entre Frizbit y su CRM

“

LIQUIDOS.cl

Caso de Éxito

“De trabajar con Frizbit destacamos la facilidad de uso e integración del producto con nuestra operación, ya que la plataforma es intuitiva y nos ha permitido aprovecharla con autonomía de nuestra parte.

Además, valoramos el buen servicio al cliente, donde siempre encontramos a alguien dispuesto a ayudar en cualquier situación.

Finalmente, ambos canales, web push y email, han demostrado ser efectivos, generando resultados positivos para nuestro negocio, la verdad estamos contentos los resultados en nuestra estrategia de marketing.”



Ignacio Domínguez H.
Gerente de Clientes

”

Acerca de Frizbit

Frizbit es una plataforma cross-channel de automatización de marketing y de recomendación de productos que ayuda a las empresas a atraer y traer de vuelta a sus clientes.

Mediante la combinación de notificaciones push web, correo electrónico, SMS y mensajes de WhatsApp, las marcas pueden aumentar significativamente las conversiones y los ingresos al recuperar los usuarios en cada etapa del embudo de ventas.

La plataforma de Frizbit entrega mensajes automatizados e hiperpersonalizados que comunican con los usuarios en función de su comportamiento, entregando así el mensaje correcto, al usuario ideal, en el momento preciso y por el canal más adecuado según su comportamiento.

+50 clientes de +10 países ya han confiado en nuestra solución

PRIMOR



L'OCCITANE
EN PROVENCE



Correos Market

CCU

HEAD®

MULTIÓPTICAS

Abbott

PERFUME'S CLUB

HIRAKA

SOLICITA UNA DEMO



Ponte en contacto con nosotros y solicita una demo, para incrementar tus conversiones e ingresos en tu sitio web.

✉ info@frizbit.com

🌐 frizbit.com

☎ +34 936 339 625



Frizbit Technology, S.L.

Carrer Doctor Trueta 183, 08005 Barcelona, España