



Frizbit

x

one  
dayonly

Cómo OneDayOnly consiguió atraer y recuperar ventas perdidas con un **ROI de 24.3%** usando notificaciones web push híper personalizadas y un sistema de doble opt-in

Industria:  
[eCommerce](#)

Product:  
[Notificaciones Push Web](#)  
[Notify Box](#)

Región:  
Sudáfrica

*\*This case study was prepared based on attribution metrics using last-clicks from June 2024*

## Resumen



OneDayOnly empezó a captar suscriptores de **notificaciones push** a través de un método de opt-in en dos pasos, construyendo una nueva base de datos de **12,652 suscriptores** en su primer mes.

Gracias a las funcionalidades de hiperpersonalización de Frizbit, lograron **interactuar con estos usuarios anónimos** a través de **notificaciones push web activadas por el comportamiento y masivas**, sin utilizar datos personales ni cookies de terceros.

Como resultado, **aumentaron sus ingresos un 1.33%** y **recuperaron ventas perdidas** con un coste por sesión de **0.11 £**, lo que supuso una **conversión 2.2 veces superior** a la media del sitio.

## Métricas Clave

24.3%

ROI

5.75%

CTR medio de  
Notificaciones Web Push

3.63%

Tasa de conversión

one  
dayonly

## Acerca de OneDayOnly

OneDayOnly es un importante comercio online de Sudáfrica conocido por ofrecer ofertas diarias en una amplia gama de productos, desde electrónica hasta productos de moda.

La marca ha establecido una presencia digital sólida con un recuento de **visitas mensuales de aproximadamente 1.8 millones** y una base de clientes fieles gracias a la oferta constante de **promociones de imperdibles** y un **servicio de atención al cliente excepcional**.

## El Reto

OneDayOnly buscaba mejorar la captación de clientes y aumentar las ventas con un método alternativo que no requiriese cookies de terceros. **Tras reconocer el impacto de las notificaciones web push que habían implementado otras empresas líderes de su sector en otros países,** OneDayOnly decidió explorar esta opción, como alternativa para su crecimiento.

Reconociendo el impacto, métricas y efectividad de las notificaciones web push, decidieron buscar una forma eficiente y eficaz de implementar este **nuevo canal de engagement nuevo, que no les supusiera esfuerzos adicionales por parte del equipo técnico.**

## La Solución

Las soluciones cross-channel de Frizbit se adaptaron a las necesidades específicas de OneDayOnly. Así, se **implementó un método de opt-in doble con notify box + opt-in nativo, estratégico a largo plazo** porque mantiene la posibilidad de pedir permiso a la mayoría de los usuarios que aún no están preparados.

Además, se implementaron **notificaciones web push masivas y automáticas para atraer a los usuarios en tiempo real** y ofrecerles información y promociones oportunas, incluso cuando el usuario no estaba navegando por su sitio web.

Este enfoque **ayudó a aumentar significativamente el engagement de los usuarios y sus tasas de conversión.**



**Personalización y configuración de campañas**



**Notify Box** para captar clientes potenciales con una estrategia a largo plazo



**Opt-in nativo** para crear su propia base de datos sin necesidad de datos personales.



**Notificaciones push web automatizadas**



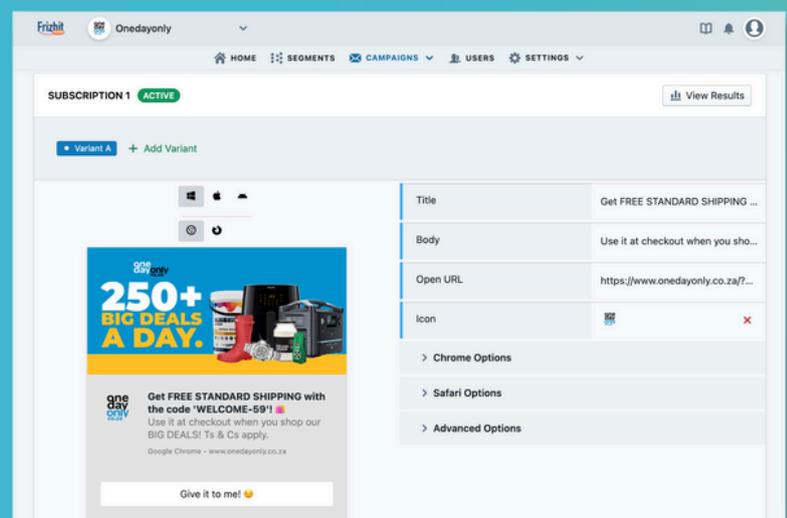
**Notificaciones push web masivas**

## Configuración personalizada de campañas

Frizbit determinó las etapas clave del embudo dentro del recorrido del cliente y creó plantillas iniciales que encajaban con la marca OneDayOnly.

Esta configuración permitió una integración fluida de las notificaciones push web, garantizando una experiencia de usuario consistente.

Por otro lado, las plantillas de campaña se diseñaron a través del panel de control de la plataforma Frizbit, lo que permitió aumentar la precisión y la eficacia de la implementación.

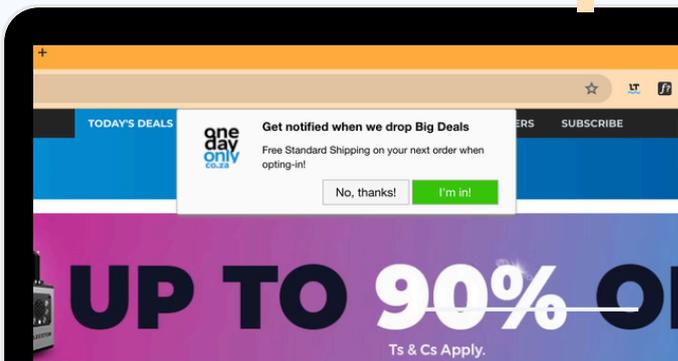


## Suscripción en 2-clics con Notify Box y Native Opt-In

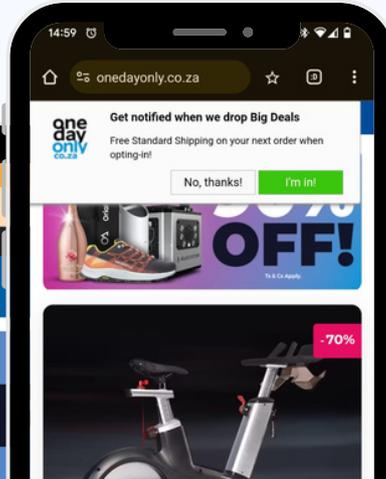
OneDayOnly aplicó un enfoque estratégico combinando los métodos de notify box y opt-in nativo. Esta estrategia es beneficiosa a largo plazo, ya que conserva la posibilidad de pedir permiso de nuevo a usuarios que han rechazado las notificaciones. Si bien el proceso de opt-in doble requiere de dos clics y produce una tasa de opt-in más baja, proporciona una **ventaja estratégica para futuras oportunidades de suscripción.**

### Notify Box

DESKTOP



MÓVIL



# 1.59%

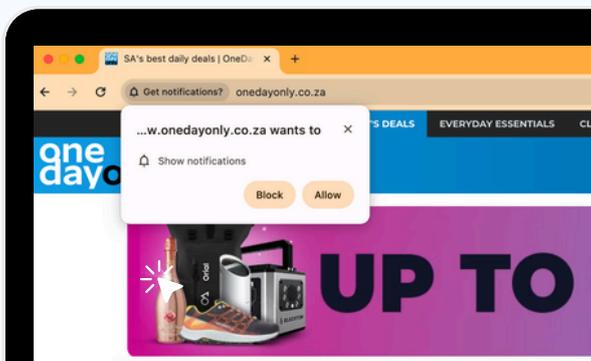
Tasa de suscripción  
Notify Box + Opt-in nativo

Notify Box es un pop-up personalizado de suscripción anticipada que ayuda a los usuarios a entender por qué deben suscribirse con un mensaje alineado por parte de la marca para incentivar la suscripción.

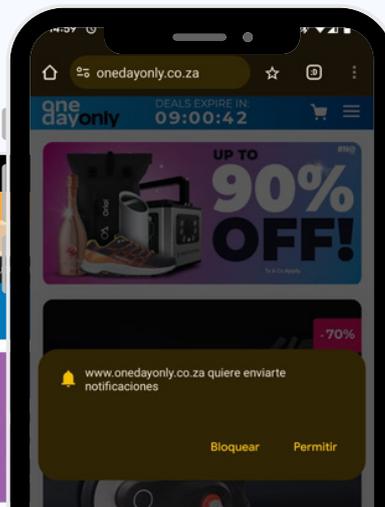
La marca decidió aplicar este enfoque para ser sincera y transparente con sus usuarios sobre a lo que se estaban suscribiendo, evitando así una alta tasa de desuscripción.

### Opt-in Nativo

DESKTOP



MÓVIL



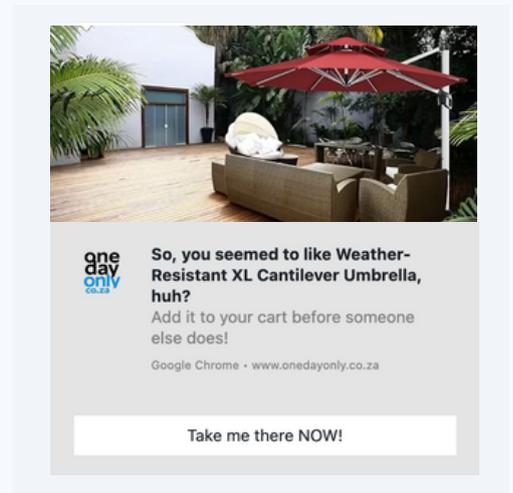
# 12,652

Suscriptores captados  
en un mes

OneDayOnly ha creado una base de datos de suscriptores de notificaciones web push, un nuevo canal de retargeting que funciona sin cookies de terceros ni datos personales. Este enfoque capta eficazmente tanto a los usuarios no registrados como a los registrados que visitan el sitio web.

## Notificaciones Push Web Automáticas

OneDayOnly ha implementado notificaciones web push automatizadas para volver a captar a los usuarios que han abandonado el sitio web sin realizar una compra. Estas notificaciones se adaptan a cada usuario, ya sea si han navegado por categorías, consultado productos o abandonado carritos. Cada notificación se personaliza dinámicamente en función del comportamiento del usuario, incluyendo detalles como la imagen, el nombre, el precio y la categoría de los productos. Este enfoque garantiza la relevancia y mejora las tasas de clics y de conversión. Así, Frizbit cubre todas las etapas del embudo de ventas y vuelve a atraer a los usuarios en cada paso que abandonan.



RETARGETING DE PRODUCTO

5.68%

Tasa de Conversión de  
Push Automáticas

6.94%

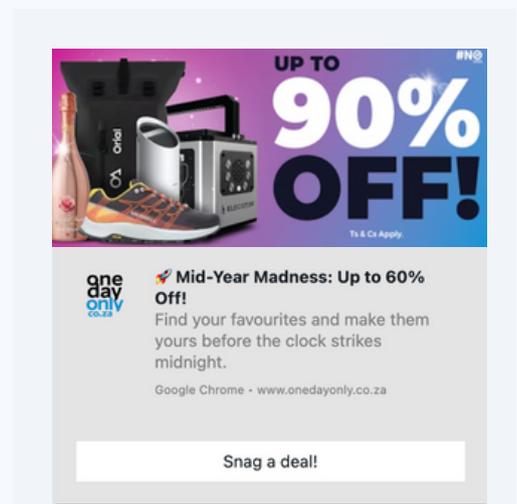
CTR de  
Push Automáticas

## Notificaciones Push Web Masivas

OneDayOnly también ha implementado notificaciones web masivas para anuncios, promociones y novedades.

Esta estrategia ha ayudado a atraer tráfico al sitio web y ha mantenido informados a los usuarios sobre nuevas ofertas y promociones.

Al enviar notificaciones masivas, OneDayOnly ha podido llegar simultáneamente a una gran audiencia, lo que ha fomentado la recurrencia de compras y visitas.



PUSH WEB PROMOCIONAL

1.65%

Tasa de Conversión de  
Push Masivas

4.93%

CTR de  
Push Masivas

## Siguientes Pasos

OneDayOnly se plantea mejorar aún más el engagement con el cliente **añadiendo recomendaciones de productos.**

Esta mejora tiene como objetivo ofrecer un contenido más personalizado y relevante para los usuarios, impulsando el engagement y aumentando las ventas.

La integración de recomendaciones de productos en eCommerce **aumenta las tasas de conversión, el valor del ticket medio, así como los ingresos.**



### Recomendaciones de productos para e-commerce

“

**one  
dayonly**

### Caso de Éxito

«Como una de las mayores empresas de ecommerce de ofertas diarias de Sudáfrica, estamos contentos de haber empezado a utilizar las notificaciones push web de Frizbit. Se trataba de un canal nuevo, así que teníamos nuestras dudas, pero nos ha ayudado a aumentar el engagement de los clientes y las ventas.

En sólo el primer mes, creamos una nueva base de datos de suscriptores, lo que nos ha permitido interactuar con los usuarios incluso después de que abandonaran nuestro sitio sin utilizar datos personales. Tanto las notificaciones activadas por el comportamiento, como las masivas, nos han ayudado a aumentar los ingresos.

La implementación se realizó sin problemas y requirió un mínimo de recursos por parte de nuestro equipo técnico. Nos ilusiona seguir aprovechando las soluciones de Frizbit para mejorar la experiencia de nuestros clientes y obtener aún más beneficios.»



**Erich de Wet**  
Digital Lead

”

## Acerca de Frizbit

### Frizbit es una plataforma cross- channel de automatización de marketing y recomendación de productos

*impulsada por IA*

que ayuda a los eCommerce a aumentar los ingresos, el engagement y la fidelidad.

Frizbit ofrece una solución integral basada en IA que combina la automatización del marketing y las recomendaciones de productos para mejorar el rendimiento de empresas eCommerce tanto dentro del sitio web como fuera de él. (On-site y off-site)

Además, Frizbit ayuda a recuperar las ventas perdidas, atrayendo de nuevo a los clientes y volviéndolos a captar a lo largo del embudo de ventas a través de notificaciones push web personalizadas, mensajes de correo electrónico y SMS.

Las recomendaciones de productos on-site y off-site potenciadas por IA intervienen para activar y elevar la experiencia de compra de los clientes, impulsando las tasas de conversión y el valor medio de los pedidos.

Así, con Frizbit, puedes aumentar las ventas y los ingresos sin esfuerzo, conectando con los usuarios adecuados en el momento oportuno.

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

PRIMOR

Correos Market

Interflora

MULTIÓPTICAS

L'OCCITANE  
EN PROVENCE

AZERBAIJAN  
AIRLINES

PERFUME'S CLUB

HEAD

MiIN  
KOREAN COSMETICS

**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](mailto:info@frizbit.com)

🌐 [frizbit.com](http://frizbit.com)

☎ +34 936 339 625



Frizbit Technology, S.L.

Carrer Doctor Trueta 183, 08005 Barcelona, Spain