



x



How ParkVia Recovers Lost Bookings Through Web Push Notifications

Industry:
[Viajes](#)

Product:
[Notificaciones Web Push](#)

Region:
Europa

**Este caso de estudio se ha preparado basándose en métricas de atribución con últimos clics del mes de agosto de 2024.*



Resumen

En ParkVia querían recuperar visitas anónimas **sin depender de métodos de anuncios tradicionales**. Para conseguirlo, han confiado en Frizbit e implementado su estrategia de retargeting con **notificaciones web push**, lo que les ha permitido alcanzar una **tasa de conversión un 30 % superior respecto a la media de su web**.

Durante agosto de 2024, han conseguido captar **41.549 nuevos suscriptores**, con una tasa de suscripción del **4,88 % entre usuarios anónimos**.

Además de mejorar el rendimiento, esta estrategia **ha abierto un nuevo canal de comunicación directo y eficaz**, permitiendo recuperar reservas perdidas **sin depender de cookies de terceros** y **cumpliendo con las normativas europeas de protección de datos**.

Métricas Claves

10X

ROI

30%

Tasa de Conversión Superior a la Web

£0,09

Coste por Session



Sobre ParkVia

ParkVia es uno de los principales proveedores internacionales de reservas de aparcamiento en aeropuertos.

Desde su fundación en 2008, ha conectado a miles de viajeros con opciones de aparcamiento en más de **400 ubicaciones repartidas en 42 países**.

Con una red **consolidada de más de 1.000 proveedores de aparcamiento en todo el mundo**, ParkVia garantiza soluciones fiables y accesibles para quienes viajan al extranjero, ofreciendo una experiencia cómoda y segura desde el primer momento del trayecto.

El reto

Con el endurecimiento de las normativas de privacidad y cookies, **las campañas de retargeting tradicionales de ParkVia empezaron a perder efectividad**. Cada vez era más difícil volver a captar a los visitantes anónimos de su web.

Dado su **modelo estacional y un público multilingüe en diferentes zonas horarias**, necesitaban una solución flexible y sin depender de datos personales. Las **notificaciones web push** resultaron ser la opción ideal: respetan la privacidad y ofrecen altas tasas de interacción. Además, el modelo de pago por rendimiento encajaba con la estacionalidad del negocio.

La solución

En su búsqueda por una forma innovadora de volver a captar a sus usuarios, **ParkVia confió en la solución de notificaciones web push de Frizbit**.

El trabajo conjunto se centró en crear journeys personalizados adaptados al ciclo de reservas, capaces de reconectar automáticamente con los potenciales clientes en los momentos clave, sin dejar de cumplir los estándares de privacidad más estrictos.



Personalización y configuración de campañas



Sistema de suscripción nativo para crear su propia base de datos sin necesidad de datos personales



Notificaciones Web Push automatizadas



Notificaciones Web Push masivas



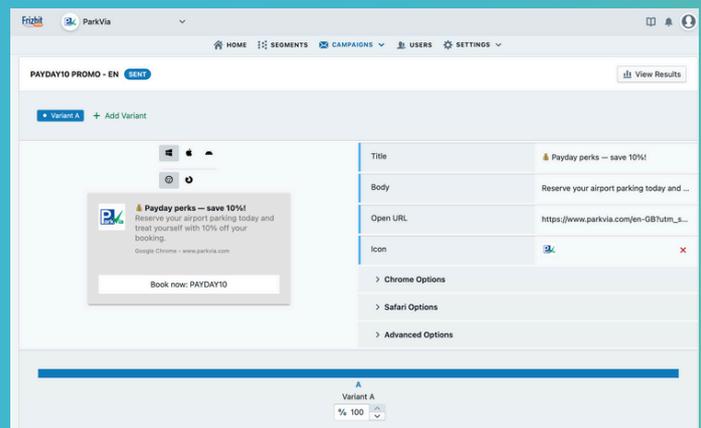
Soporte multilingüe y optimización por zonas horarias

Configuración personalizada de campañas

La implementación comenzó con un mapeo inteligente de las interacciones del usuario a lo largo del proceso de reserva.

Gracias al análisis del comportamiento típico de los usuarios, Frizbit diseñó mensajes adaptados por región, que impactaban en el momento y lugar adecuados —tanto si el usuario navegaba desde Londres como desde Madrid.

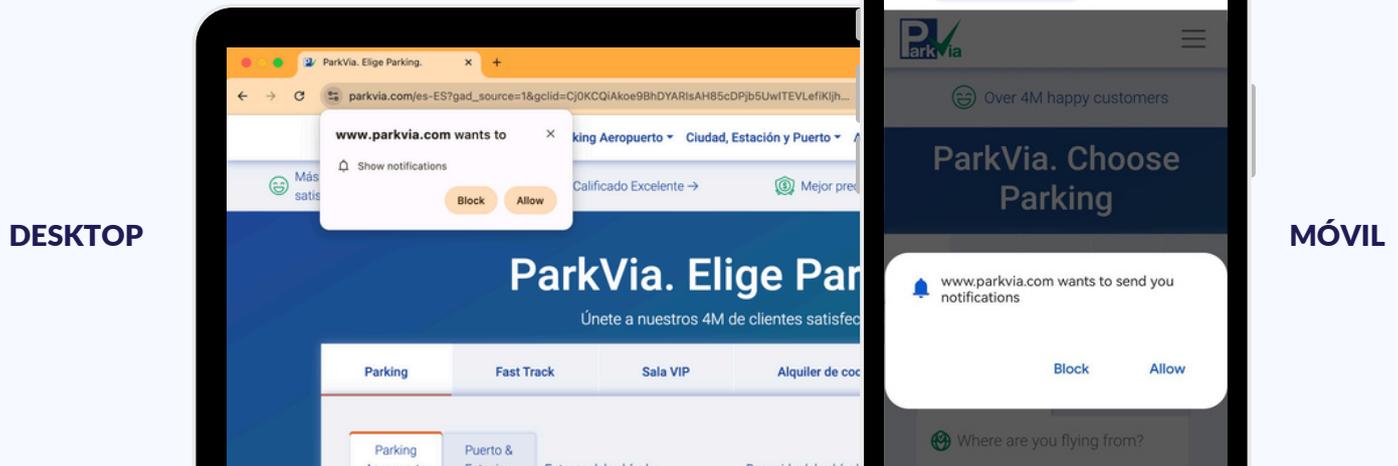
Este enfoque, adaptado tanto en tiempo como en idioma, hizo que cada notificación resultase natural, útil y relevante, en función de la ubicación del cliente.



Opt-in Nativo

ParkVia ha mejorado la experiencia en su web implementando un sistema de suscripción sencillo. Cuando los usuarios entran en ParkVia.com, reciben una solicitud para activar las notificaciones web, que respeta su privacidad y les ofrece información útil sobre el aparcamiento. Este enfoque ha permitido generar confianza desde el primer contacto con los potenciales clientes.

Opt-in Nativo



DESKTOP

MÓVIL

41.549

Nuevos suscriptores
en un mes

4,8 %

Tasa neta de suscripción a
notificaciones web push

Este sistema de suscripción directa ha permitido a ParkVia construir una base sólida de suscriptores, logrando una tasa del 4,88 % y garantizando total transparencia sobre el servicio de notificaciones.

Notificaciones Web Push

La estrategia de retargeting de ParkVia, basada en notificaciones web push, ha combinado campañas promocionales programadas con alertas inteligentes de reservas, todo gestionado a través de Frizbit.

Al mezclar recordatorios sensibles al tiempo con ofertas personalizadas, han creado un mix de mensajes eficaz que ha impulsado las reservas de aparcamiento en los tramos deseados por los viajeros.



Promotion (AUTUMN24): Save 5%!

LAST CHANCE: AUTUMN24 code gives a 5% discount!

Google Chrome · www.parkvia.com

Book now AUTUMN24!

PROMOCIÓN ESTACIONAL

2,4 %

Tasa de clics (CTR)

406.878

Notificaciones web push
entregadas

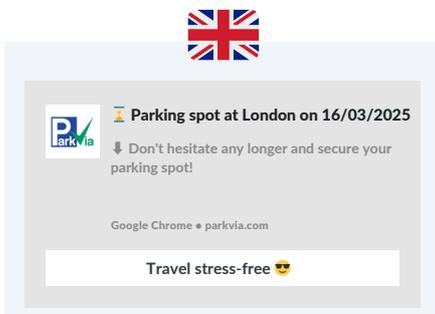
Retargeting hiperpersonalizado con notificaciones web push basadas en comportamiento

ParkVia ha utilizado la solución de retargeting con notificaciones web push de Frizbit para acompañar al usuario durante todo su proceso de reserva, facilitando el acceso a opciones de aparcamiento.

Estas son las principales acciones desarrolladas:

- **Notificaciones de bienvenida:** Para dar la bienvenida a los usuarios y mostrarles las ventajas de ParkVia, ayudándoles a descubrir opciones de aparcamiento cómodas y accesibles.
- **Retargeting por categoría:** Para volver a impactar a quienes ya han buscado aparcamiento en un punto de transporte específico y recordarles que pueden completar su reserva.
- **Retargeting por ciudad:** Para reactivar a los usuarios que han buscado aparcamiento en ciudades concretas, mostrándoles alertas sobre disponibilidad y tarifas actualizadas.
- **Abandono de reserva:** Para hacer seguimiento a quienes han empezado el proceso, pero no han finalizado la reserva.
- **Venta cruzada (cross-sell):** Para ofrecer servicios complementarios como Fast-track, salas VIP o alquiler de coches a quienes ya han reservado plaza.
- **Post-compra:** Para mantener el vínculo con los clientes tras la reserva, solicitando su opinión y valoración a través de Trustpilot.

CAMPAÑAS MULTILINGÜES CON EJEMPLOS REALES



Todos los mensajes se han configurado para enviarse automáticamente en **distintos idiomas europeos, adaptándose a la preferencia del usuario:** inglés, español, italiano o alemán.

Este enfoque multilingüe ha permitido a ParkVia comunicarse eficazmente con su base de clientes internacional, garantizando una experiencia clara y adaptada a lo largo de toda la red.

4,19 %

CTR en notificaciones web push basadas en comportamiento

98.255

Notificaciones web push enviadas tras una acción del usuario

Notificaciones Web Push Masivas

Además de los recordatorios personalizados de reserva, ParkVia ha utilizado **notificaciones web push masivas** para mantener informada a toda su base de usuarios sobre **oportunidades de venta y novedades en el servicio**.

Estas campañas mensuales han compartido información sobre ubicaciones de aparcamiento, mejoras del servicio y promociones especiales con todos sus suscriptores. Este enfoque más amplio ha complementado los recordatorios personalizados, asegurando que los usuarios estuvieran al tanto de toda la oferta de ParkVia.

La combinación entre mensajes dirigidos y comunicaciones generales ha dado lugar a una **estrategia de comunicación equilibrada**, que ha ayudado a los viajeros a mantenerse informados sobre las opciones de aparcamiento disponibles en toda la red de ParkVia.

Ejemplos de campañas en inglés



 **Payday perks — save 10%!**
Reserve your airport parking today and treat yourself with 10% off your booking.
Google Chrome · www.parkvia.com

Book now: PAYDAY10



 **Flash Sale (SAVE5): Save 5%!**
LAST CHANCE: SAVE5 code gives a 5% discount!
Google Chrome · www.parkvia.com

Book now SAVE5!

1,8 %

CTR en notificaciones web push programadas

308.623

Notificaciones web push programadas entregadas

Próximos pasos

El éxito de ParkVia con las notificaciones web push ha abierto nuevas posibilidades para conectar con sus clientes en un entorno sin cookies. Sus resultados demuestran cómo el marketing digital puede evolucionar respetando al mismo tiempo la privacidad del usuario.

El equipo tiene previsto seguir mejorando la experiencia del cliente, ampliando su estrategia de comunicación mediante mensajes por WhatsApp y herramientas avanzadas de interacción en la web.



On-site engagement



Recuperación de reservas a través de WhatsApp

“



Caso de éxito

“Trabajar con Frizbit ha transformado la forma en que volvemos a conectar con nuestros potenciales clientes. Su enfoque innovador en retargeting nos ha ayudado a volver a impactar a usuarios anónimos sin depender de datos personales ni cookies de terceros —algo clave en un contexto con normativas de privacidad cada vez más estrictas.

Nos han acompañado en todo el proceso de integración multilingüe y configuración de campañas, y además, han ofrecido un modelo de negocio beneficioso para ambas partes. Todo ha funcionado de forma impecable.”



Mark Pegler

Managing Director - ParkVia

”

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

U
Unilever


AZERBAIJAN
AIRLINES

VANS

 Forum sport

MiiN
KOREAN COSMETICS


SINGULARU

ESCAPA
WWW.SICIESCAPA.COM

HEAD

FREDDY

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

