



x



Cómo Bed's ha **captado leads cualificados y aumentado su tráfico a tienda física** a través de **notificaciones web push** logrando un **ROI de 25x**

Industria:  
Home Retail

Producto:  
Notificaciones web push

Región:  
España

*\*Este caso de estudio se ha elaborado a partir de las métricas de atribución de último clic de febrero 2025.*



## Resumen

Con las notificaciones Web Push, Bed's encontró una vía adicional para reforzar la estrategia de conexión entre sus canales digitales y sus visitas en tienda. Desde que se han activado las notificaciones con Frizbit, la marca **ha logrado generar otra fuente de tráfico cualificado y potenciar tanto las ventas online como las visitas presenciales.**

Con una tasa de **suscripción superior al 3%** y un **ROI mayor a 25x**, las campañas han demostrado ser una vía eficaz y rentable para reactivar usuarios anónimos.

Gracias a una estrategia segmentada por tipo de producto, se incentivó la compra online en artículos de ticket bajo y se impulsó la visita a tienda en los de mayor valor, **alineando los mensajes con el ciclo de compra natural del cliente.**

## Métricas Clave

**25,3x**

ROI

**4,42%**

Incremento en Ventas Online

**0,16 €**

Coste por sesión



## Acerca de Bed's

Bed's es la cadena de tiendas especializada en descanso líder en España, con más de **230 puntos de venta físicos en todo el país**. Fundada en 1985 y parte del grupo Pikolin, se ha consolidado como un **referente por su enfoque en la calidad del descanso**, el asesoramiento personalizado y una amplia oferta de colchones, bases, almohadas y complementos de las mejores marcas del descanso.

Bed's ha sabido combinar su sólida red física con una presencia digital creciente, ofreciendo una experiencia omnicanal que adapta el proceso de compra al ritmo y necesidades de cada cliente.

## El reto

Bed's cuenta con una fuerte presencia en tienda física y una de las palancas para potenciarla es su canal online. Gracias a una **potente estrategia digital es capaz de conectar ambos canales: el online y el offline.**

El reto era **generar leads y aumentar las visitas a tienda.**

Además, la solución debía alinearse con un entorno sin cookies de terceros, **permitir la captación directa de suscriptores y automatizar mensajes relevantes** adaptados al ciclo de compra de productos que requieren mayor reflexión.

## La solución

Frizbit ha implementado una estrategia de notificaciones web push adaptada al modelo omnicanal de Bed's, con **campañas automatizadas y masivas** que han permitido impactar **tanto en ventas online como en generación de leads para tienda física.**

Además de la configuración técnica, se ha **trabajado una segmentación inteligente** para adaptar los mensajes de campañas automáticas según el **proceso de compra** de cada producto, el **comportamiento del usuario** y su **fase dentro del embudo 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.**

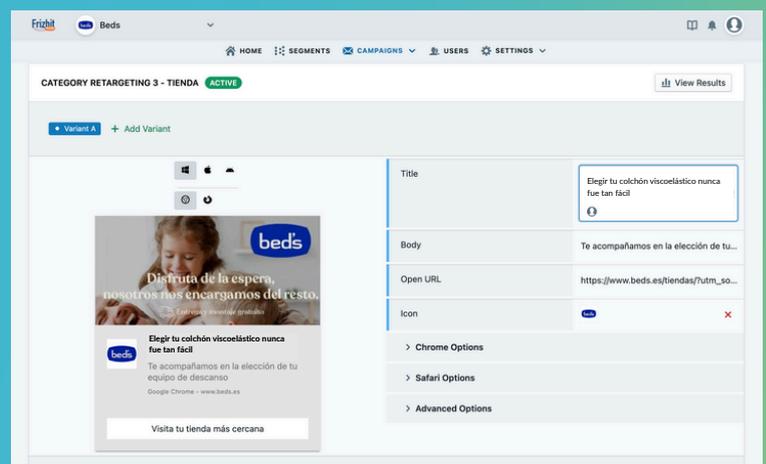


Notificaciones web push **masivas.**

## Configuración de campañas personalizadas

Frizbit ha definido escenarios según el customer journey y ha configurado los mensajes desde su plataforma para reflejar la identidad de Bed's.

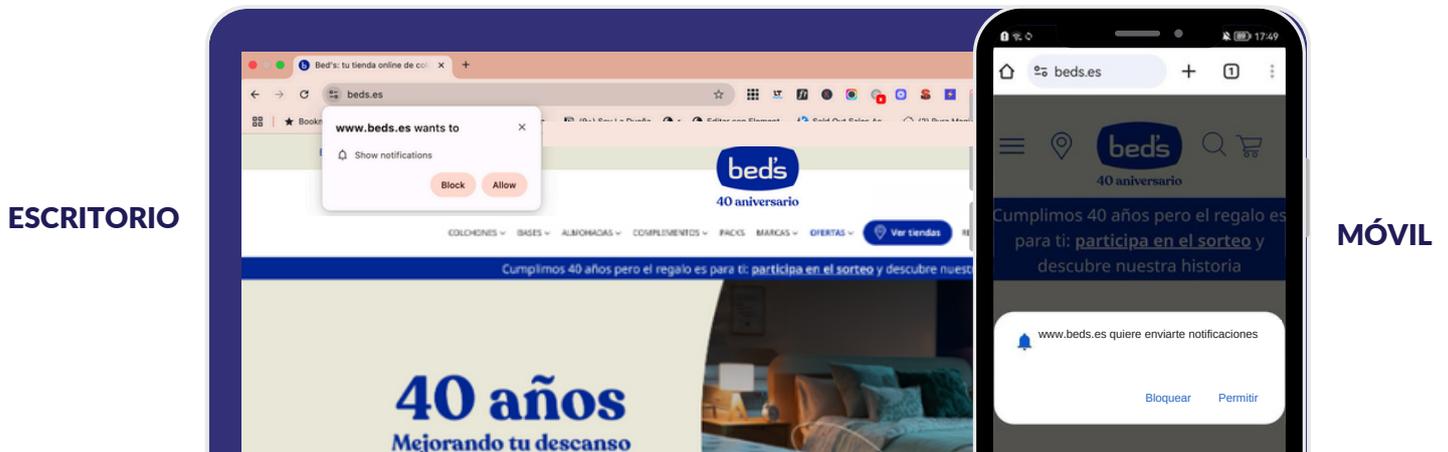
Las notificaciones se han adaptado al comportamiento del usuario, asegurando una experiencia coherente y ágil de implementar.



## Notificaciones web push

Para transformar visitantes en clientes, se ha implementado primero el **opt-in nativo** tanto en escritorio como en dispositivos móviles. Esto ha permitido captar suscriptores de forma orgánica y **sin necesidad de cookies de terceros ni datos personales**, creando una base sólida para activar comunicaciones personalizadas.

### Opt-In Nativo



**3,06 %** — Tasa neta de Opt-In por usuarios únicos

Bed's ha construido una base de datos propia a través de notificaciones web push, utilizando este canal como una vía de retargeting sin necesidad de emplear anuncios pagados.

Además, el uso del opt-in nativo destaca por su efectividad y por ofrecer una solución respetuosa con la privacidad del usuario.

### Notificaciones web push masivas

Las campañas masivas han permitido llegar de forma directa y efectiva a toda la base de suscriptores en momentos clave como **promociones especiales**, campañas mensuales o días de tráfico alto.

Estas notificaciones han ayudado a reforzar tanto las ventas online como el tráfico en tienda, manteniendo a los usuarios conectados con las campañas **sin necesidad de que estuvieran navegando activamente por la web**.



NOTIFICACIÓN WEB PUSH PROMOCIONAL

## Notificaciones web push automatizadas según el recorrido del usuario

Frizbit ha diseñado flujos automatizados basados en el comportamiento de los usuarios dentro de la web de Bed's, **adaptando los mensajes al tipo de producto y momento del recorrido.**

Cuando se trataba de productos de compra más impulsiva, **se incentivaba la conversión online.** En cambio, para aquellos con una mayor conciencia de compra y/o que usualmente son probados por el usuario antes de su compra, las notificaciones invitaban a visitar la tienda física, **alineándose con el proceso de decisión habitual del cliente.**



# 2,96 %

CTR de notificaciones web push automatizadas

# +10.000

Notificaciones entregadas por eventos de usuario

## RETARGETING EN CADA FASE DEL EMBUDO

Esta secuencia de web push automatizadas se ha diseñado para impactar al usuario en todas las etapas del embudo de ventas, combinando la captación online con el tráfico a tienda física.

- Si el usuario había mostrado interés por un producto de compra más impulsiva, como una almohada o complemento, se le motivaba a finalizar la compra online.
- En cambio, si el producto requería más reflexión (como un colchón), la notificación sugería visitar la tienda más cercana para recibir asesoramiento personalizado.

Este enfoque ha permitido a Bed's acompañar al usuario a lo largo de todo su proceso de decisión, maximizando oportunidades de venta tanto en el canal digital como en el punto físico.

### EJEMPLO RETARGETING DE CARRITO ABANDONADO

ONLINE



TIENDA



### EJEMPLO RETARGETING DE PRODUCTO

ONLINE



TIENDA



**Aprovechamos el comportamiento real del usuario para enviar el mensaje adecuado según su recorrido de compra, conectando el canal online con la tienda física.**

## Siguientes Pasos

Tras validar el impacto de las notificaciones web push en ventas online y generación de leads para tienda, el siguiente paso para Bed's es reforzar la segmentación de las campañas masivas, adaptando los mensajes según el tipo de usuario o el comportamiento previo, para mejorar aún más la relevancia y el rendimiento.

Adicionalmente, se podría también activar el módulo de recomendación de productos con IA para enviar mensajes aún más relevantes.

Estas acciones permitirían extender la automatización a lo largo de todo el ciclo de compra, reforzando la experiencia omnicanal del cliente.

- 1 Realizar **segmentación avanzada en campañas masivas** para personalizar aún más el impacto.
- 2 Activar campañas multicanal con **recomendaciones de producto por IA.**

“



### Caso de Éxito

*“El objetivo principal de nuestra estrategia online es dar a conocer nuestros productos y redirigir a los clientes a tienda física para finalizar con el asesoramiento, prueba y elección de su equipo de descanso. Gracias a Frizbit hemos podido generar leads y dar visibilidad a nuestras tiendas en momentos clave de nuestro calendario promocional.”*



**Arantxa Herráiz**  
Digital Marketing Manager

”

## 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

**S**  
SINGULARU

**ESCAPA**  
WWW.SICIESCAPA.COM

**HEAD**

**FREDDY**

**SOLITICA 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

