



x



Tinexta Infocert

x

Ok1sam

# Cómo Camerfirma ha impulsado su **tasa de conversión online** en un modelo de negocio **B2B** con **Notificaciones Push Web**

Industria:  
B2B, SaaS

Producto:  
Notificaciones Web Push

Región:  
España

*Este caso de estudio se ha elaborado a partir de las métricas de atribución de último clic recogidas en Google Analytics, correspondientes al periodo de enero a diciembre de 2024.*



## Resumen

Camerfirma ha incorporado las notificaciones Web Push como parte de su estrategia digital en el **segmento transaccional B2B**, centrado en certificados digitales que pueden adquirirse directamente online, complementando los procesos más complejos o asistidos del área empresarial.

En una industria técnica y regulada como la certificación digital, donde el **proceso de compra rara vez es impulsivo** y suele requerir validaciones, las notificaciones web push han demostrado ser eficaces para **recuperar sesiones interrumpidas, recordar trámites pendientes y acompañar al usuario en su decisión**.

Con una tasa media de **opt-in del 8,0 %**, un **CTR del 6,7 %** y una **tasa de conversión 18% más alto que el promedio de su sitio web**, las notificaciones automatizadas han mostrado un rendimiento sostenido durante todo 2024.

## Métricas Clave

633%

ROI

8,0%

Opt-in Rate

18%

Tasa de Conversión  
mayor al promedio web



Tinexta Infocert

## Acerca de Camerfirma

Camerfirma es una entidad de certificación digital cualificada, con más de **20 años de experiencia** ofreciendo servicios de confianza electrónica.

Con un enfoque orientado a la seguridad jurídica, la eficiencia digital y la interoperabilidad, Camerfirma ha sabido combinar procesos asistidos B2B con una plataforma online para productos transaccionales, adaptando su oferta a distintos perfiles de cliente y a las exigencias normativas del entorno digital europeo.



## Acerca de Okisam

Okisam es una agencia especializada en estrategia digital que ofrece soluciones 360° en tecnología, diseño y marketing, contando con **+15 años de experiencia**.

Okisam ha sido el socio estratégico de Camerfirma durante los últimos años, generando resultados con estrategias digitales con soluciones personalizadas.

En esta colaboración, la agencia ha sido una pieza clave para facilitar una integración fluida de Frizbit dentro de la estrategia omnicanal ya consolidada de Camerfirma.

## El reto

Aunque Camerfirma opera bajo un **modelo B2B** y sus servicios implican procesos asistidos, dispone también de una **eShop**, como parte de su estrategia digital para agilizar resultados, en la cual existe la posibilidad de **adquirir certificados directamente**.

El reto consistía en consolidar una **estrategia digital** que activara este canal transaccional sin interferir en el **flujo más complejo de sus productos empresariales** u otras herramientas existentes dentro del ecosistema digital con el que contaba Camerfirma. No se trataba solo de vender más online, sino de que la **web funcionara como un canal efectivo para captar y educar leads y aumentar conversiones en productos autogestionados**.

Además, la solución debía ser compatible con un entorno **sin cookies de terceros**, que permitiera recoger **suscriptores de forma directa y automatizar mensajes personalizados según cada fase del recorrido de compra**.

## La solución

Frizbit ha implementado una estrategia de notificaciones **web push específica para la eShop de Camerfirma**, en colaboración con la agencia Okisam, quien ha sido clave en facilitar esta integración como parte de la estrategia de marketing digital de la marca.

Junto a Okisam, se ha trabajado una **arquitectura** adaptada al modelo mixto de Camerfirma, con **campañas automatizadas y masivas** que permiten impactar a los usuarios en momentos clave del recorrido digital.



**Personalización y configuración de campañas.**



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



Notificaciones web push **automáticas** (*lead nurturing + retargeting*)

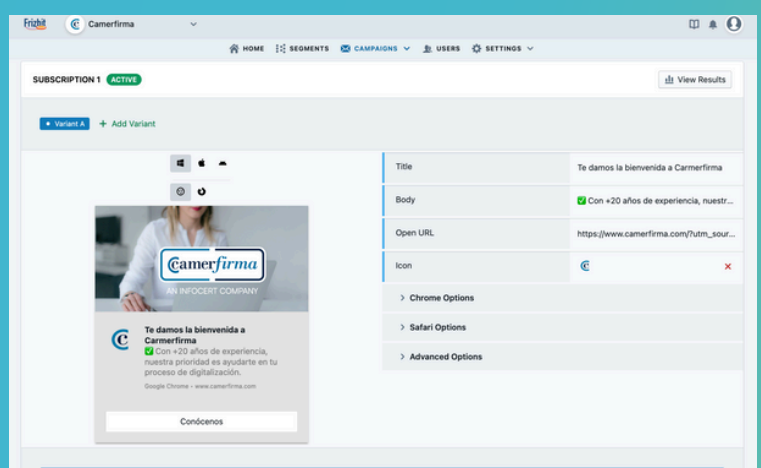


Notificaciones web push **masivas**.

## Configuración de campañas personalizadas

Frizbit ha trabajado junto a Camerfirma y Okisam para configurar campañas de notificaciones web push específicas para su modelo.

Se han definido escenarios automatizados que cubren distintas fases del embudo de conversión, como **captación tras suscripción**, **retargeting por producto o categoría vista**, **recuperación de carrito**, **mensajes post-compra** y **nutrición de leads a largo plazo**.

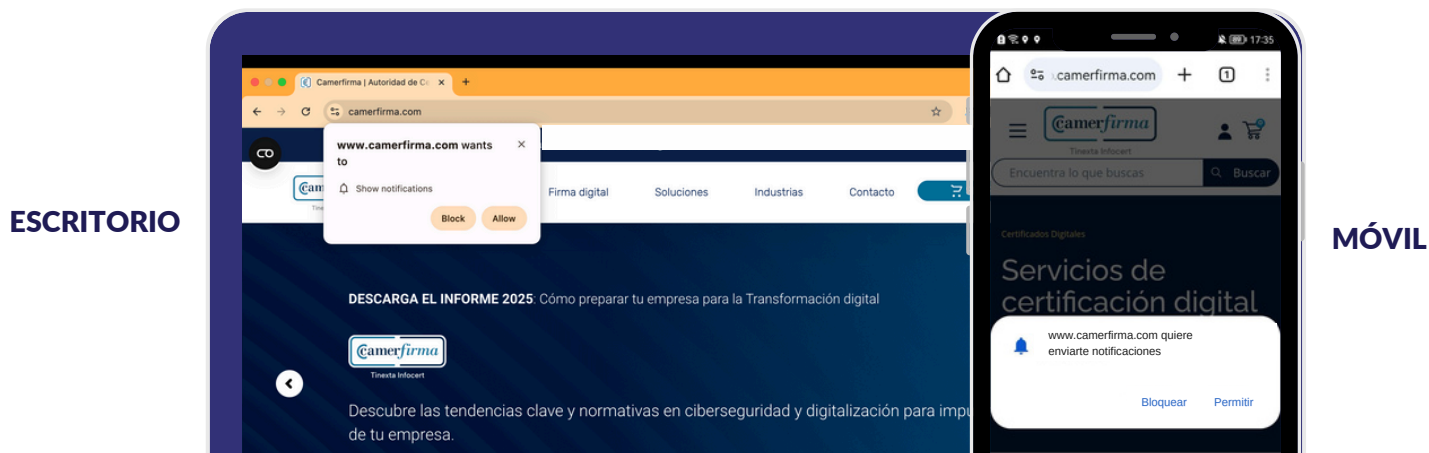




## Notificaciones web push

Para transformar visitantes en suscriptores, Camerfirma ha activado el opt-in nativo tanto en escritorio como en móviles, lo que ha permitido captar suscriptores de forma orgánica y sin necesidad de cookies de terceros ni datos personales.

### Opt-In Nativo



8,0%

Tasa de Opt-in

+4.000

Suscriptores recopilados

Gracias a esta base de datos propia, Camerfirma ha utilizado el canal de web push como vía de retargeting sin necesidad de medios pagados.

El opt-in nativo ha demostrado ser eficaz y adecuado a los estándares de privacidad del sector.

### Notificaciones web push masivas

Las campañas masivas han servido para **activar la base de suscriptores** en momentos clave como actualizaciones informativas, campañas de renovación de certificados o contenido educativo relevante.

Esto ha permitido mantener la **conexión con los usuarios** durante largos ciclos de decisión y reforzar el canal **digital** como vía de comunicación constante, incluso fuera de la navegación activa.



NOTIFICACIÓN WEB PUSH PROMOCIONAL

3,87%

Tasa de Conversión total de las notificaciones push web

+30.000

Notificaciones push web totales enviadas

## Notificaciones web push automatizadas según el recorrido del usuario

Frizbit ha configurado flujos de notificaciones web push en la web de Camerfirma que cubren todas las fases del recorrido del usuario, desde la suscripción inicial hasta el seguimiento post-compra.

Dado que Camerfirma opera con certificados digitales que **requieren comprensión y decisión informada**, las fases de bienvenida y lead nurturing tienen un papel más prolongado e intensivo, guiando al usuario paso a paso. El sistema se adapta tanto a **procesos rápidos como a ciclos de conversión más largos**, sin necesidad de medios pagados ni cookies de terceros.



# 6,7%

CTR de notificaciones web push automatizadas

# 4,0%

Tasa de Conversión de notificaciones web push automatizadas

## RETARGETING EN CADA FASE DEL EMBUDO

La estrategia de notificaciones **web push automatizadas implementada con Camerfirma** se ha centrado en impactar al usuario en fases clave del embudo de conversión, desde el momento en que se suscribe hasta después de completar su compra.

A través de mensajes personalizados según el comportamiento y etapa del usuario, se han enviado notificaciones con dos enfoques principales:

- **Educación continua** (lead nurturing) para usuarios que aún no han decidido
- **Recordatorios personalizados** para quienes han mostrado interés en un certificado concreto

Ambos tipos de mensajes han incentivado la conversión sin necesidad de que el usuario esté navegando activamente por la web.

## EJEMPLO DE LEAD NURTURING

1 mes 🕒



**C** ¿Qué es un certificado digital?  
¿Qué tipos hay? ¿Para qué sirven?

Te resolvemos todas las dudas en torno a los certificados electrónicos y su validez para firmar digitalmente

Google Chrome • camerfirma.com

Leer más

2 meses 🕒



**C** ¿Cómo firmar un documento con certificado digital?

Firma digitalmente gracias tus certificados electrónicos

Google Chrome • camerfirma.com

Me interesa

*“Desde el primer momento, Frizbit mostró una gran disposición para adaptarse a las necesidades del proyecto y facilitar cada paso del proceso de integración.*

*Sin duda, son un gran partner para agencias que buscamos sumar valor a nuestros clientes desde la capa digital.”*



**Alejandro Montero**  
B2B Marketing Manager  
**Okisam**

## Siguientes Pasos



### Extender las automatizaciones a servicios B2B

que necesiten validación de expertos y no sean de compra inmediata

Tras validar el impacto de las notificaciones web push en la eShop de certificados digitales, el siguiente paso para Camerfirma es continuar ampliando la automatización en nuevas secciones B2B de su ecosistema digital, fuera de su tienda online.

Esto incluye acompañar a usuarios en procesos más largos, como la exploración de servicios B2B no transaccionales, y reforzar el valor posventa, adaptando los contenidos a cada tipo de cliente y etapa del journey.

Estas acciones permitirán **potenciar la continuidad de la experiencia digital**, guiando al usuario B2B con mensajes educativos y oportunos en más puntos de contacto.



Tinexta Infocert

### Caso de Éxito

*“Con Frizbit hemos podido reforzar la comunicación automatizada con nuestros usuarios sin sacrificar el tono profesional ni la experiencia digital.*

*El canal de Web Push nos ha permitido mantenernos presentes durante un ciclo de decisión más largo y acompañar de forma respetuosa tanto a usuarios nuevos como a quienes repiten proceso.*

*La flexibilidad de la plataforma ha sido clave para adaptarse a nuestras particularidades como empresa de servicios digitales.”*



**Eugenia Montforte**

Marketing &  
E-commerce Manager,  
**Camerfirma**

## Acerca de Frizbit

Frizbit es una plataforma cross-channel de customer engagement que ayuda a negocios eCommerce y aerolíneas a traer de vuelta a clientes potenciales, recuperar ventas perdidas a través de automatizaciones de marketing y maximizar puntos de contacto estratégicos generando estrategias de upsell y cross-sell por medio de recomendaciones de productos impulsadas por IA.

La plataforma de Frizbit está equipada para que tanto las capacidades de automatización de marketing (notificaciones push, email, SMS y WhatsApp), como las capacidades de recomendaciones de productos inteligentes (onsite + offsite) capten y generen impacto por medio de una comunicación hiperpersonalizada tanto a usuarios registrados como usuarios no registrados cuidando cada parte del embudo.

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

PRIMOR

Unilever

ToysRus

VANS

Forum sport

MiiN  
KOREAN COSMETICS

coolbox

ESCAPA  
WWW.BICIESCAPA.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](https://frizbit.com)

☎ +34 936 339 625

