



x



Innovando en la forma de conectar:
El éxito de una compañía
multinacional Telco alcanzando un
ROI de 52X, implementando
Notificaciones Web Push basadas
en comportamiento.

Industria:
[Telecom](#)

Producto:
[Notificaciones Web Push](#)

Región:
[Europa](#)



Resumen

Bite Latvia y Bite Lithuania, parte de BITÉ Group, han sido pioneros en el uso de notificaciones web push basadas en el comportamiento en su sector, demostrando que este canal ha ofrecido resultados medibles sin depender de cookies de terceros ni de datos personales.

El equipo empezó con mensajes masivos y, más tarde, pasó a notificaciones activadas por comportamiento, que ya han representado cerca del 90% de los resultados. Todas las campañas se han ejecutado en letón y lituano, adaptándose dinámicamente a la existencia de descuentos y generando conversiones tanto en ventas de dispositivos como en suscripciones de planes.

Con una media del 8% de CTR en las campañas push y una tasa de opt-in del 4,54%, Bite Latvia ha sumado unos 60.000 nuevos suscriptores en los últimos seis meses a su propia base de datos.

Métricas Claves

52X

ROI*

**Corresponde únicamente a los ingresos de ventas directas, excluyendo el valor de los planes de suscripción.*

8%

CTR en notificaciones
Web Push

0,13 €

coste por sesión

bite Group

b bite

Sobre BITÉ Group

BITÉ Group es uno de los principales grupos de telecomunicaciones y medios en Lituania, Letonia y Estonia. El grupo ofrece una gama completa de servicios, incluyendo telefonía móvil, medios y contenidos, banda ancha fija y televisión de pago en Lituania y Letonia, así como medios y contenidos y televisión de pago en Estonia. El grupo es gestionado por la firma global de private equity Providence Equity Partners.

Sobre Bite Latvia

Bite Latvia es el único operador triple-play en Letonia que ofrece y gestiona servicios móviles, de internet y de TV, complementados con un conjunto completo de soluciones TIC que ayudan a las empresas a mantenerse conectadas, seguras y listas para responder a sus necesidades en evolución.

Bite Latvia se especializa en servicios de telecomunicaciones y TIC. Ofrece comunicación móvil, internet de alta velocidad –móvil y fijo–, y televisión interactiva, además de una amplia gama de soluciones TIC para empresas, incluyendo servicios en la nube, ciberseguridad, soluciones de centro de datos y servicios gestionados de TI.

El reto

Bite Group necesitaba una solución de Web Push lo suficientemente flexible como para que cada equipo local pudiera trabajar de forma independiente en Letonia y Lituania y que a su vez les permitiera estar alineados.

En ambos países, el objetivo inicial era probar las notificaciones push para su eShop, empezando con campañas masivas. El reto era demostrar que este canal podía ofrecer resultados en el sector de las telecomunicaciones generando conversiones sin abrumar a los usuarios.

Anteriormente, Bite Latvia ya había probado notificaciones push con otro proveedor, pero con resultados limitados. Los equipos buscaban **un proveedor capaz de ofrecer tanto envíos masivos como notificaciones dinámicas basadas en el comportamiento desde una sola plataforma.**

La solución

Frizbit ha implementado una **configuración multi-país** que permite a los equipos de Letonia y Lituania ejecutar campañas push en sus **propios idiomas, manteniendo al mismo tiempo una estrategia compartida.**

En el caso de **Bite Latvia, se han activado flujos de notificaciones push basadas en comportamiento** — desde vistas de producto hasta recordatorios de carrito— con mensajes que se **adaptan automáticamente cuando hay descuentos u ofertas especiales.**

Los flujos activados representan hoy cerca del 90% de los resultados.



Personalización y configuración de campañas.



Opt-in nativo migrando suscriptores previos y captar nuevos.



Notificaciones Web Push automatizadas (retargeting)



Notificaciones Web Push masivas.



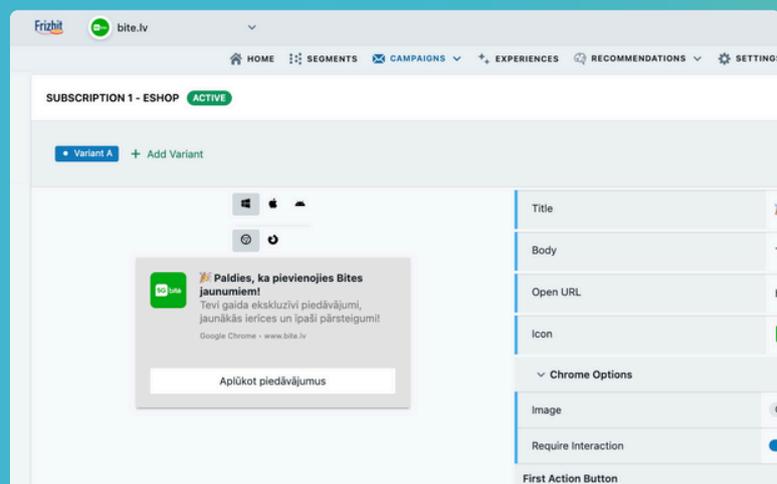
Soporte y optimización multi-idioma.

Configuración de campañas personalizadas

El equipo de Frizbit ha diseñado y lanzado escenarios que cubren momentos clave del recorrido de usuario particular de este caso.

Los mensajes se han redactado en letón y lituano, adaptándose automáticamente a si los productos tienen o no promociones.

Con esta configuración, cada suscriptor recibe mensajes relevantes, sin necesidad de usar cookies ni datos personales. Todo se gestiona de forma local por los equipos de Bite Latvia y Bite Lituania.

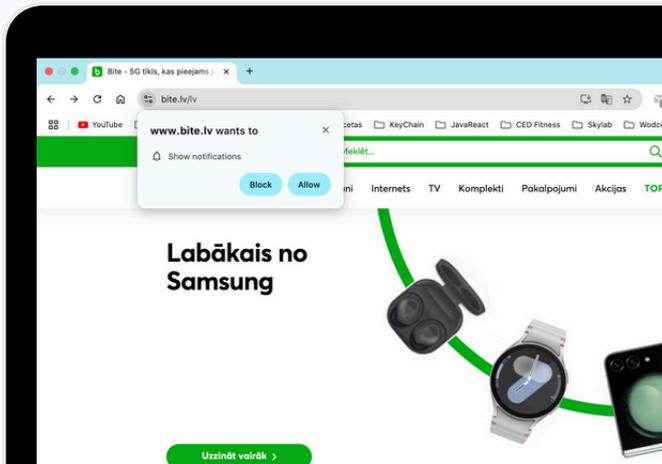


Opt-in nativo

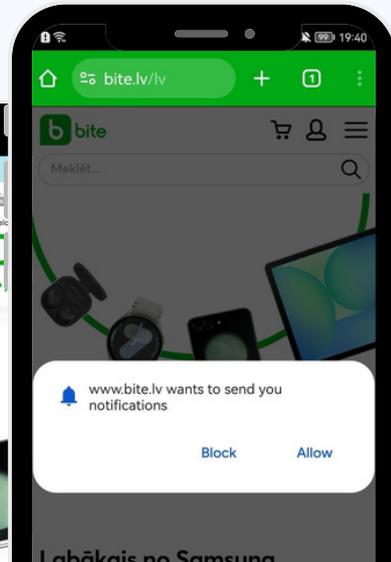
Bite Latvia ha implementado el **opt-in nativo del navegador** para **migrar sin problemas a los suscriptores existentes** desde un proveedor anterior, al mismo tiempo que **ha captado nuevos contactos directamente en su web**.

Opt-in Nativo

ESCRITORIO



MÓVIL



60k

Suscriptores añadidos en
6 meses

4,5%

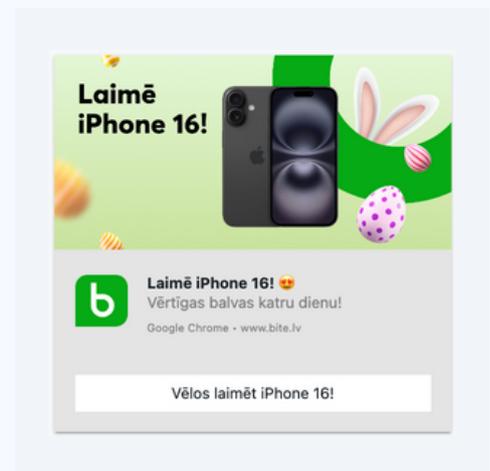
Tasa neta de opt-in en
notificaciones Web Push

El sistema basado en consentimiento ha sumado de forma constante una media de 10.000 nuevos suscriptores al mes (solo en Letonia), con una tasa de opt-in saludable para la división de dispositivos y los hábitos de uso en la región.

Notificaciones Web Push

Bite Latvia había planeado inicialmente usar solo notificaciones masivas para promociones, pero tras probar **escenarios activados por comportamiento**, ha comprobado que **generan casi el 90% del rendimiento**.

Estos mensajes se entregan en tiempo real según las acciones del usuario, como visitar páginas específicas o cuando hay un descuento disponible, **convirtiendo visitas en conversiones y generando confianza a largo plazo**, tanto en dispositivos, como en planes de servicios.



CAMPAÑA PROMOCIONAL

8%

Click-through rate

40k+

Notificaciones push enviadas

Retargeting hiperpersonalizado con notificaciones Web Push basadas en el comportamiento

Frizbit ha configurado escenarios automatizados de notificaciones Web Push basadas en el comportamiento, alineados con el recorrido del cliente local de Bite Latvia.

Desde la primera visita hasta la compra final, cada notificación se activa por acciones reales del usuario, ofreciendo mensajes relevantes en el idioma local y en el momento oportuno, reforzando la toma de decisión en cada etapa del embudo de ventas,

Esto no solo ha permitido recuperar ventas de dispositivos que se habrían perdido, sino también ha generado nuevos suscriptores a planes y servicios existentes.



The user visits the website and actively accepts notifications

BIENVENIDA Y SUSCRIPCIÓN

Presentan a los nuevos visitantes las últimas ofertas y beneficios, animándoles a seguir explorando.

RETARGETING DE CATEGORÍA

Reconectan con visitantes que han navegado por categorías de productos específicas, animándoles a regresar y descubrir nuevas ofertas.

RETARGETING DE PRODUCTO

Recordatorios sobre productos vistos, pero no añadidos al carrito, invitando a reconsiderar la compra.

RECUPERACIÓN DE CARRITO

Recordatorios sobre artículos olvidados en el carrito, aumentando la finalización de compra.

POST-COMPRA

Mantienen la relación con actualizaciones sobre ofertas exclusivas o complementos, fomentando compras repetidas.

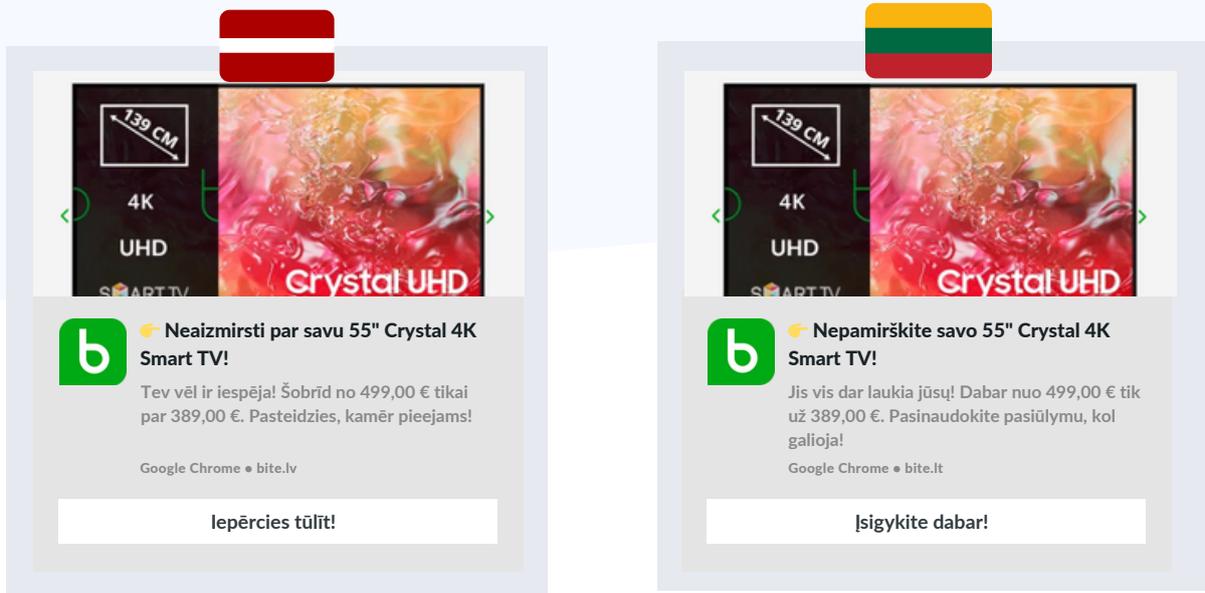
10,3%

CTR en notificaciones Web Push activadas por comportamiento

2,7%

Tasa de conversión de notificaciones Web Push activadas

EJEMPLO DE NOTIFICACIONES WEB PUSH ACTIVADAS - RETARGETING DE PRODUCTO



Todos los mensajes y campañas se han **enviado automáticamente** en los **idiomas nativos de los usuarios (letón y lituano)**, ofreciendo una experiencia totalmente local para los visitantes de ambos mercados.

Esto ha ayudado a la marca a **conectar con sus clientes de una forma más personal y relevante**, especialmente al enviar ofertas y descuentos limitados en el tiempo.

ESTRUCTURA DE UNA CAMPAÑA DE WEB PUSH CON CAMPOS DINÁMICOS



Próximos Pasos

Tras haber visto resultados positivos con las notificaciones Web Push en su tienda online, el siguiente paso para Bite Latvia y Bite Lithuania es ampliar sus flujos activados a otras líneas de servicio, aplicando el mismo nivel de automatización y personalización.

Esto ayudará a maximizar el impacto en todos los canales y a seguir construyendo lealtad en cada etapa del recorrido del cliente.

- 1 **Ampliar las notificaciones activadas desde dispositivos hacia servicios principales, como móvil, internet, planes de televisión, etc.**
- 2 **Aplicar segmentación avanzada para adaptar los mensajes según el tipo de usuario y la interacción, con el fin de aumentar los resultados.**

“



Historia de Éxito

“Las notificaciones Web Push basadas en el comportamiento de Frizbit han superado nuestras expectativas.

Lo que empezó como un piloto para nuestra eShop se ha convertido en un canal esencial que genera resultados continuamente, al tiempo que ahorra recursos internos.

Estamos deseando ver cómo esta colaboración puede seguir evolucionando.”



Līva Roma

Directora de Marketing
Bite Latvia

”

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



AZERBAIJAN
AIRLINES

VANS

Forum sport

coolbox



SINGULARU

ESCAPA
WWW.BICIESCAPA.COM

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

🌐 frizbit.com

☎ +34 936 339 625



Frizbit Technology, S.L.

Carrer Doctor Trueta 183, 08005 Barcelona, España