



Frizbit

x

ekono

Cómo Tiendas Ekono ha traído de vuelta usuarios anónimos con **web push** en todo el embudo de ventas

Industria:
Gran Almacén
[eCommerce](#)

Producto:
[Notificaciones Web Push](#)

Región:
Costa Rica



Resumen

Tiendas Ekono, la tienda departamental líder en Costa Rica, ha reforzado su estrategia digital mediante notificaciones web push , impactando a usuarios en distintas etapas del embudo de conversión.

A lo largo de abril, ha logrado atraer nuevamente a usuarios anónimos que visitaron su web sin dejar datos, convirtiéndolos en clientes mediante mensajes personalizados incluso en usuarios que no estaban navegando activamente.

Como resultado, Ekono ha obtenido **un ROI del 546 %**, un **incremento del 1,56 % en ingresos** y ha alcanzado **una tasa de conversión un 91 % superior al promedio web** con sus campañas automatizadas.

Métricas Clave

546%

ROI

1,56%

Incremento en Ingresos

91%↑

Tasa de conversión superior al promedio web con push automatizadas



Acerca de Tiendas Ekono

Tiendas Ekono es una cadena de tiendas departamentales líder en Costa Rica, con más de **25 años en el mercado**. Su oferta abarca múltiples categorías como moda para todas las edades, calzado, hogar y más.

Con una sólida presencia tanto física como digital, la marca ha apostado por la automatización para escalar su estrategia de retención y remarketing, integrando soluciones como web push para estar presente en todos los puntos de contacto con el cliente.

El reto

Aunque Tiendas Ekono cuenta con una fuerte presencia en tienda física y ya disponía de eCommerce, necesitaba consolidar una estrategia digital que conectara mejor ambos canales: **el online y el offline, para aprovechar el tráfico existente y recuperar ventas perdidas.**

El reto no era solo vender más por internet, sino lograr que su web también funcionara como un canal efectivo para **captar leads y aumentar sus ventas en su eCommerce.**

Además, necesitaban una solución compatible con un entorno **sin cookies de terceros, que permitiera recoger suscriptores directamente** y automatizar mensajes relevantes adaptados a cada **momento del recorrido de compra.**

La solución

Frizbit ha implementado una estrategia de notificaciones web push adaptada al modelo omnicanal de Tiendas Ekono, con campañas automatizadas y masivas que han permitido impactar tanto en las ventas online como en la captación de leads para tienda física.

Además de la integración técnica, se ha trabajado una segmentación inteligente para adaptar los mensajes según:

- El comportamiento del usuario,
- Y su posición 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.**

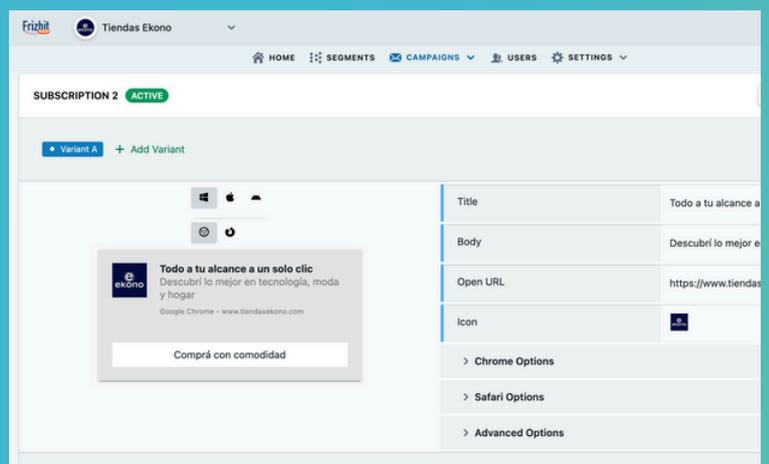


Notificaciones web push **masivas.**

Configuración de campañas personalizadas

Frizbit ha trabajado junto a Tiendas Ekono para configurar campañas de notificaciones web push.

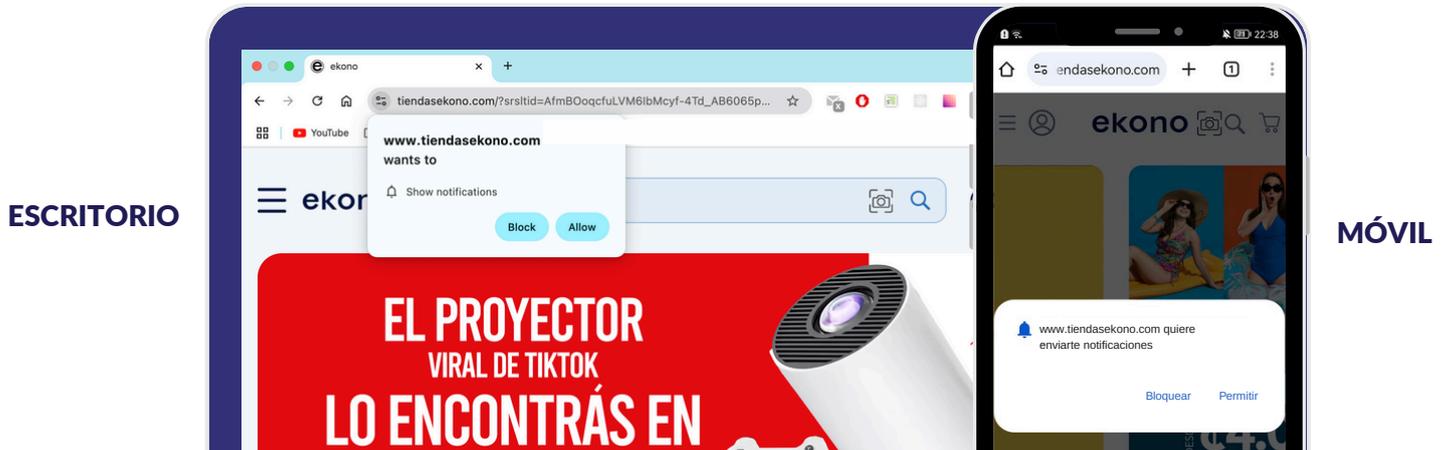
Se han definido escenarios automatizados que cubren distintas fases del embudo de conversión y categorías de producto, ajustando los mensajes en función del comportamiento del usuario y el tipo de compra.



Notificaciones web push

Para transformar visitantes en clientes, Tiendas Ekono 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**. Esta estrategia ha creado una base sólida para comunicaciones personalizadas.

Opt-In Nativo



+4.000 — Subscriptores recopilados en un mes

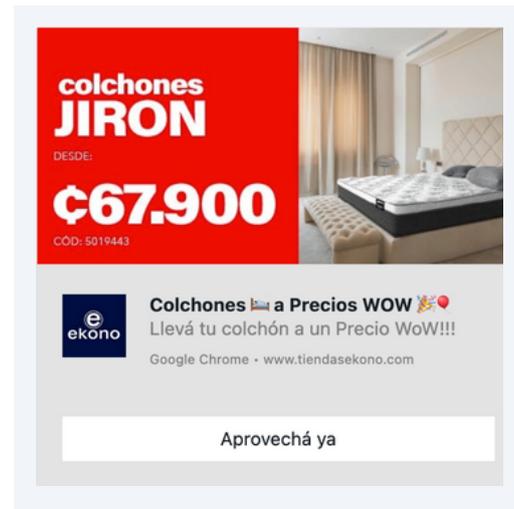
Gracias a esta base de datos propia, Tiendas Ekono ha utilizado el canal de web push como vía de retargeting sin necesidad de medios pagados.

El opt-in nativo ha demostrado ser eficaz y respetuoso con la privacidad del usuario.

Notificaciones web push masivas

Las campañas masivas han servido para activar la base de suscriptores en **momentos clave como promociones especiales o días de alto tráfico**.

Esto ha permitido **reforzar tanto las ventas online como el tráfico en tienda**, manteniendo la conexión con los usuarios incluso cuando no estaban activos en la web.



NOTIFICACIÓN WEB PUSH PROMOCIONAL

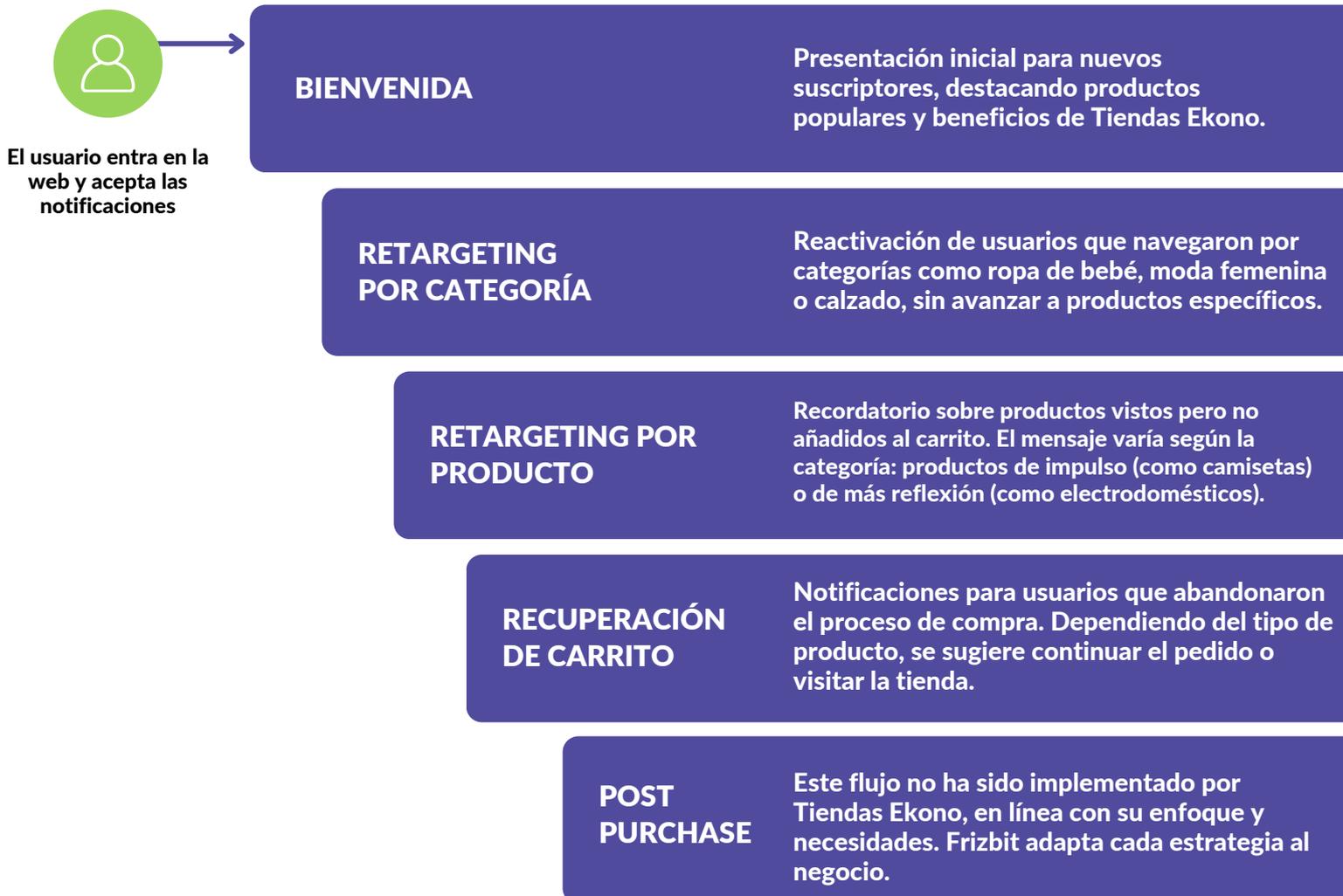
+100.000 — Notificaciones entregadas en abril 2025 a través de campañas automatizadas y masivas

Notificaciones web push automatizadas según el recorrido del usuario

Frizbit ha configurado flujos de notificaciones web push en la web de Tiendas Ekono que cubren las principales fases del customer journey: desde la bienvenida hasta la recuperación de carritos abandonados.

Las campañas se han activado automáticamente a partir de eventos como la navegación por categoría, la visualización de productos o el abandono del carrito, adaptando los mensajes según el momento del recorrido del usuario.

En este caso, **no se ha activado la fase post-compra**, respetando las preferencias comerciales de la marca y **demonstrando la flexibilidad del sistema para ajustarse a los objetivos específicos de cada cliente.**



5.91%

CTR de notificaciones web push automatizadas

+20,000

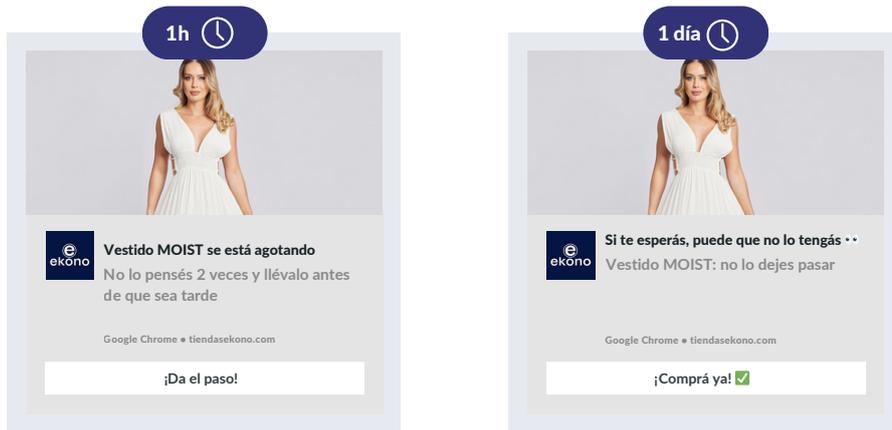
Notificaciones entregadas por eventos de usuario

RETARGETING EN CADA FASE DEL EMBUDO

La estrategia de notificaciones web push automatizadas implementada con Tiendas Ekono ha estado enfocada en impactar al usuario en **distintos momentos del embudo de conversión**, acompañándolo desde la bienvenida hasta el post-compra.

A través de mensajes personalizados según el comportamiento del usuario, se han enviado notificaciones que recuerdan **productos vistos o añadidos al carrito, incentivando la conversión sin necesidad de estar navegando activamente por la web.**

EJEMPLO RETARGETING DE PRODUCTO



CAMPOS DINÁMICOS – HIPERPERSONALIZACIÓN



Siguientes Pasos

Tras comprobar el impacto de las notificaciones web push en las ventas online y en la generación de leads para tienda, el siguiente paso para Tiendas Ekono ha sido profundizar en la segmentación de las campañas masivas, personalizando aún más los mensajes en función del comportamiento del usuario y el tipo de producto.

Asimismo, se contempla la posibilidad de activar el módulo de recomendaciones personalizadas basadas en IA, con el objetivo de aumentar la relevancia de los mensajes.

Ambas acciones permitirían reforzar la automatización a lo largo de todo el ciclo de compra, ampliando la estrategia omnicanal de forma más efectiva.

- 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

“Gracias a Frizbit hemos podido reforzar nuestro canal digital con una solución que se adapta a nuestro modelo de negocio y ciclo de compra.

Lo mejor es que todo se ha implementado de forma sencilla, sin necesidad de desarrollos técnicos complejos.”



Gustavo Miranda

Director de Innovación y
Transformación Digital

”

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



ToysRUs

VANS

Forum sport

MiiN
KOREAN COSMETICS

coolbox

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

