



Personaliza
cada paso de
la experiencia
omnicanal del
cliente



Squeezely permite personalizar cada etapa de la experiencia omnicanal del cliente

Squeezely aumenta la identificación de los visitantes del sitio web, el engagement y la conversión de compras al permitirte consolidar tus silos de datos de clientes en una vista de cliente de 360°. Esta vista se sincroniza con todos tus canales de marketing para conectar con tu audiencia a través del canal de tu elección, con experiencias web y comunicaciones multicanal altamente personalizadas.



Personalización Web y Email

CDP Platform

- Identifica, captura y enriquece perfiles anónimos de los visitantes del sitio web.
- Recomienda productos como “recientemente vistos”, ‘gente como tú compra esto’ y productos relacionados en la web y en el email.
- Recuperación de carritos/navegadores abandonados y retargeting de audiencias en plataformas publicitarias.
- Envía emails basados en la lista de deseos de un cliente, productos agotados o de nuevo en stock, y descuentos.
- Protege tus ingresos publicitarios de la suspensión de las cookies de terceros con el uso de 1st party data y la META Conversion API.
- Impulsa las ventas en la web con tácticas de persuasión - ‘Comprar antes de X horas para entrega rápida’ o ‘XX vendidos en las últimas X horas’ etc.
- Recomendaciones upsell y cross-sell en el carrito, checkout y en emails de post venta.
- Analiza los hábitos de compra a lo largo del ciclo de vida y define campañas utilizando el modelo RFM.



Una visión de 360°

La solución crea una visión de 360° de tu cliente basada en la actividad en la web, el ecommerce, las compras offline, el CRM, el ERP, el email y los conjuntos de datos publicitarios. A partir de estos datos, la plataforma permite dirigirte a segmentos inteligentes con facilidad y ofrecer una experiencia online altamente personalizada para conectar con cada público a través del canal que elija.

Aumenta las tasas de conversión de prospectos, clientes nuevos, compradores habituales y fidelizados, y segmentos de clientes que han dejado de comprar con contenidos personalizados y relevantes y recomendaciones de productos en cada punto del proceso de compra. Y hazlo en el canal en el que están tus clientes a través de popups, banners, correo electrónico, plataformas de Google y META Ad, mensajería push y WhatsApp.



Beneficios

- Mayor tasa de identificación de visitantes anónimos con dirección de email/nombre/dispositivos.
- Mayor tasa de conversión de prospectos en nuevos clientes.
- Mayor tasa de recuperación de carro/navegador abandonados.
- Mayor valor medio de pedido (AOV) tanto de carritos abandonados como de clientes existentes.
- Mayores ingresos por Upsell/Cross-sell.
- Mayor número de clientes fidelizados y recomendaciones.
- Mayor tasa de conversión de clientes inactivos.

Aumento general de los ingresos online

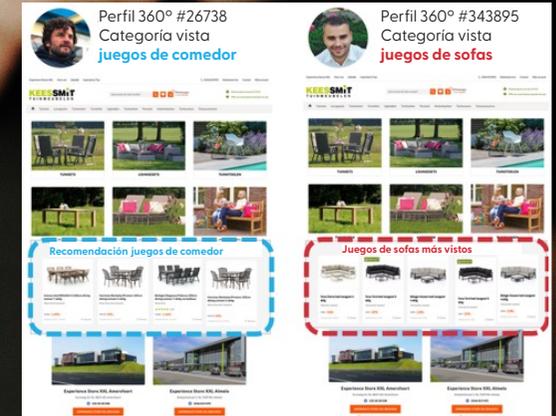
Características

- **Los visitantes de tu web pasan de anónimos a conocidos**, utilizando first-party data y no cookies, a través de una vista 360° de los clientes conectada a todos tus canales.
- **Proporciona una experiencia de cliente omnicanal coherente** a medida que pasa del email, tu web, anuncios y redes sociales utilizando datos del navegador (como su dirección IP) y first-party data (como una dirección de email cifrada), no cookies de terceros.
- **Enriquece tu comprensión de las preferencias e intereses del cliente** basándote en su comportamiento implícito entre canales, y a través de datos explícitos capturados mediante formularios dinámicos progresivos o ventanas emergentes inteligentes.

Identifica, capta y enriquece a visitantes anónimos

Conecta mediante recomendaciones de productos personalizadas

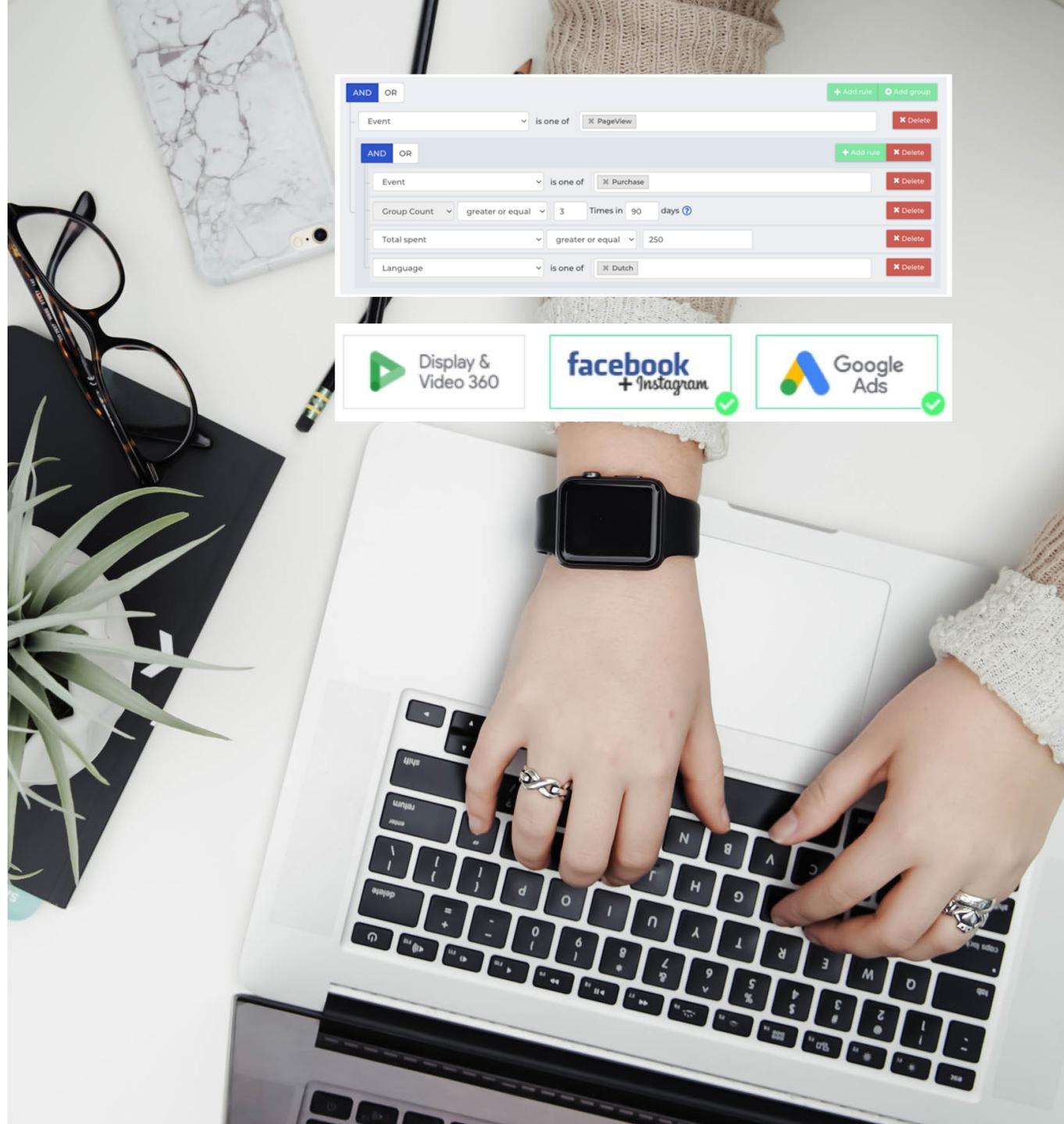
- **Proporciona recomendaciones de productos personalizadas** basadas en el comportamiento del cliente en tiempo real a lo largo de todo el proceso de compra, desde la home, las páginas de productos y el carrito hasta el pago, mediante imágenes destacadas, pop-ups y banners fáciles de configurar.
- **Ofrece funciones útiles** para el cliente, como las últimas búsquedas, productos relacionados o productos comprados por clientes como él.
- **Continúa conectando a través del email**, con recomendaciones y sugerencias activadas por el carrito abandonado, productos de nuevo en stock, pocas existencias, descuentos o artículos de la lista de deseos.
- **Fideliza y aumenta las ventas** con emails personalizados después de la compra, con recomendaciones de productos adicionales, accesorios y productos relacionados.



Mejora el retargeting

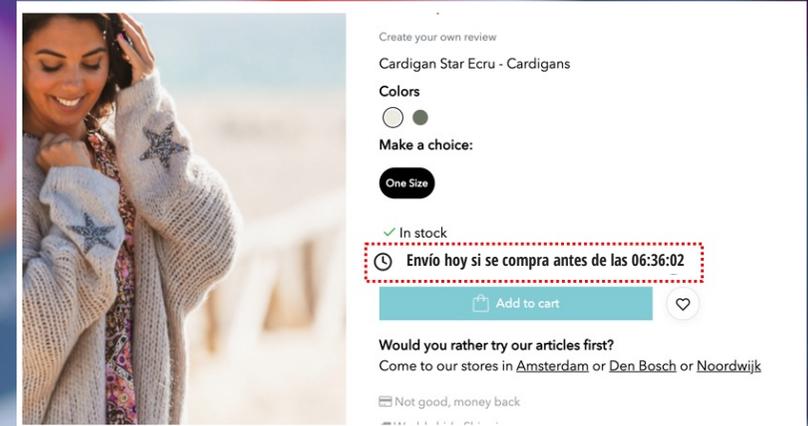
- **Obtén más por tu inversión en publicidad digital** en Facebook, Instagram, Google Ads y otras plataformas con nuestro creador de audiencias y la integración con la META Conversion API.
- **Aprovecha tus datos para mejorar tus anuncios** haciéndolos más relevantes y específicos utilizando la visión 360° de tus clientes.
- **Prepárate para la creciente resistencia a las cookies de terceros**, ya que cada vez más consumidores rechazan las cookies y los navegadores dejan de admitirlas.

Ibizamode mejoró un **30%** la conversión de sus anuncios, ¡tú también puedes!



Motiva a tus clientes a través de técnicas de persuasión

- **Mejora la conversión** con sutiles añadidos a tus páginas de productos que, según se ha demostrado psicológicamente, fomentan la acción y atraen las compras.
- **Anima al cliente a actuar** mediante pruebas sociales mostrando información dinámica como cuántas veces se ha visto un producto, cuántas personas lo están viendo y cuántos se han vendido.
- **Crea una sensación de urgencia** y miedo a perderse algo con ofertas limitadas en el tiempo y mostrando una disponibilidad limitada.



Acompáñalos en cada paso

En el periodo previo a una compra, pueden establecerse potentes activaciones en el generador de journeys dirigidas a la conversión.



FASE DE ORIENTACIÓN:

Widgets y banners orientados a inspirar y crear una experiencia.

FASE DE COMPARACIÓN:

Recomendaciones de productos específicas combinadas con una campaña de abandono del navegador por email.

FASE DE DECISIÓN:

Notificaciones de persuasión basadas en datos de la plataforma en tiempo real, como “Este producto se ha vendido en las últimas 186 ocasiones”.

Lo que opinan nuestros clientes...

Ibizamode se propuso mejorar la medición de sus campañas publicitarias utilizando la META Conversions API. Para ponerse en marcha rápidamente, Ibizamode utilizó la Customer Data Platform (CDP) de Squeezely, socio de Facebook Signal, que forma parte de Spotler Group.

Inmediatamente después de implementar Conversions API el **coste por compra disminuyó un 20%**

en todas las campañas publicitarias en META de la marca.

The logo for Ibizamode, featuring the lowercase letters 'ibz' in a light blue color above the word 'mode' in a black, sans-serif font. The logo is centered within a white circular background that overlaps a larger blue circular graphic on the right side of the slide.

ibz
mode



spotler group

Ayudando a los equipos de marketing y atención al cliente a tener éxito



