

Okaidi aumenta sus ventas por email un 29% gracias a campañas de ReMarketing

Las campañas de ReMarketing en las que nos dirigimos a clientes que han abandonado un carrito de compra son muy efectivas para impulsar y aumentar la tasa de conversión

• Resumen

Okaidi es un distribuidor de ropa para niños de origen francés con más de 560 puntos de venta en 55 países. Experian CheetahMail les ha ayudado a incrementar sus ventas procedentes de campañas de email marketing en un 29%.

Después de su campaña de lanzamiento de la colección Primavera / Verano en el primer trimestre de 2009, dirigida a sus clientes y prospectos, Okaidi quiso llegar en su siguiente campaña sólo a aquellas personas que respondieron a su oferta y mostraron interés en ella, pero no completaron una compra en la web.

• Desafíos

- Mejorar la gestión de la base de datos
- Automatizar la gestión de emails rebotados o erróneos
- Mejorar tasas de entrega y apertura con un mantenimiento eficiente
- Implementación de procesos y buenas prácticas de email marketing

• Solución

La combinación de los conocimientos de Experian CheetahMail en email marketing y de Nedstat en analítica web permitió a Okaidi reenviar sus ofertas sólo a aquellos clientes que abandonaron un carrito de compra en la web.

Las soluciones de email marketing de Experian CheetahMail están integradas con diferentes herramientas de analítica web, de empresas como Omniture, AT Internet o Nedstat. Esta integración permite valorar los resultados de una campaña de email marketing de una manera más precisa, arrojando luz sobre el nivel de conversiones de una campaña. Por otro lado, también se pueden utilizar los datos de navegación de los usuarios para segmentar un envío de email marketing: productos o categorías visitadas, frecuencia o duración de las visitas, o incluso, como en este caso, carritos de compra abandonados.

• Resultados

De acuerdo a Samuel Vandamme, el Responsable de Ecommerce de Okaidi, "Con esta campaña de email marketing, queríamos llegar sólo a aquellas personas que respondieron a nuestra oferta y mostraron interés en ella, pero no completaron una compra en la web. Aunque este target sólo representaba el 1,5% de nuestros usuarios, logramos un 21% de ventas adicionales, lo que representa un 29% de cifra de negocio adicional. Además de estos grandes resultados en cifra de negocio, esta campaña de email marketing tuvo un impacto positivo en la experiencia de nuestros usuarios con la marca Okaidi".

"Aunque el target sólo representaba el 1,5% de nuestros usuarios, logramos un 21% de ventas adicionales, lo que representa un 29% de cifra de negocio adicional. Además de estos grandes resultados en cifra de negocio, esta campaña de email marketing tuvo un impacto positivo en la experiencia de nuestros usuarios con la marca Okaidi"

Samuel Vandamme
Responsable de Ecommerce
Okaidi

“La integración de Experian CheetahMail con la herramienta de analítica web de Nedstat añade aún más valor a nuestros servicios de email marketing” afirma Jordi Puig, Director Comercial de Experian CheetahMail España. “Nuestros clientes pueden saber ahora en tiempo real cómo responden sus consumidores a las campañas de email marketing una vez que llegan al sitio web. Este tipo de conocimiento adicional permite a las empresas retomar clientes inactivos con nuevas ofertas para optimizar los resultados de sus campañas de email marketing.

La integración de ambas plataformas está ya disponible para los clientes comunes de Nedstat y Experian CheetahMail.

Resultados

La campaña de ReMarketing de Okaïdi tuvo como resultado:

- +21% de ventas adicionales
- +29% de cifra de negocio adicional
- Impacto positivo en la experiencia de sus clientes con la marca

Primera campaña de promoción de la colección de Okaïdi

Découvrez la Nouvelle Collection printemps-été 2009
Si vous n'arrivez pas à lire cet e-mail, [cliquez ici](#)

créateur de mode 3 - 14 ans

okaïdi

new collection
printemps-été

[Voir la collection](#)

SOLDES **JUSQU'AU 10 FÉVRIER 2009** [cliquez ici](#)

Envoyez cette newsletter à un(e) ami(e)

Ma carte de fidélité Livraison à domicile Satisfait ou remboursé Paiement sécurisé Commande Cadeau

www.okaidi.com www.okaïdi.com

Les Soldes sur www.okaidi.fr et www.okaïdi.fr du 07/01/2009 au 10/02/2009. En magasin, dates selon météo préfectorale.

Merci d'ajouter newsletter@okaidi.fr à votre carnet d'adresses afin de vous assurer de recevoir nos e-mails. Conformément à la loi informatique et à la loi du 06/01/1978, vous disposez d'un droit d'accès et de rectification des données vous concernant en vous adressant à Okaïdi, Service client, 162 Boulevard de Fourmies, 59100 Roubaix.

Si vous ne désirez plus recevoir de messages électroniques de la part d'Okaïdi, [cliquez ici](#)
Okaïdi SA au capital de 2.922.288 € RCS Roubaix - Tourcoing 398110445

Creatividad de la campaña de ReMarketing

Offre spéciale Nouvelle Collection printemps-été 2009
Si vous n'arrivez pas à lire cet e-mail, [cliquez ici](#)

créateur de mode 3 - 14 ans

okaïdi

Offre spéciale Nouvelle Collection

Bénéficiez de l'offre avec votre code avantage

5€ de remise* à partir de 25 € d'achat
Mon code: **WELCOME14**

10€ de remise* à partir de 50 € d'achat
Mon code: **WELCOME28**

[Découvrez la collection](#)

Livraison gratuite en magasin
Recevez vos commandes gratuitement dans l'un de nos 340 magasins [on savoir plus](#)

Ma carte de fidélité Livraison à domicile Satisfait ou remboursé Paiement sécurisé Commande Cadeau

www.okaidi.com www.okaïdi.com

* Offre valable du 06/02/2009 au 10/02/2009 inclus, hors frais de port. Remise effectuée lors du paiement en ligne et non cumulable avec d'autres opérations en cours.

Merci d'ajouter newsletter@okaidi.fr à votre carnet d'adresses afin de vous assurer de recevoir nos e-mails. Conformément à la loi informatique et à la loi du 06/01/1978, vous disposez d'un droit d'accès et de rectification des données vous concernant en vous adressant à Okaïdi, Service client, 162 Boulevard de Fourmies, 59100 Roubaix.

Si vous ne désirez plus recevoir de messages électroniques de la part d'Okaïdi, [cliquez ici](#)
Okaïdi SA au capital de 2.922.288 € RCS Roubaix - Tourcoing 398110445

Acerca de Experian CheetahMail Spain

Experian CheetahMail es un proveedor de servicios de email marketing a nivel global para las principales empresas del mercado, con la misión de ayudarles a construir relaciones relevantes con sus clientes gracias a sus soluciones de email marketing. Durante el año 2008 Experian CheetahMail España envió más de 900 millones de emails para sus clientes entre los que encuentran Carrefour, Hoteles Hesperia, Viajar.com, Polaris World, Caixa Catalunya, Salvat, y la Comunidad de Madrid. Experian CheetahMail es una unidad de negocio del Grupo Experian (LSE:EXPN), fundada en 1998 y con sede en Nueva York, con oficinas en Los Ángeles, San Francisco, Sydney, Melbourne, Auckland, Singapur, Hong Kong, Londres, Dublín, Ámsterdam, París, y Barcelona.



Balmes 130 Entresuelo
08008 Barcelona
T +34 93 488 16 75
F +34 93 488 16 89
www.experian-cheetahmail.es

Ombú 3, 1ª Planta
28045 Madrid
T +34 91 770 95 00
F +34 91 555 31 60