

Como a LIVE! aumentou em 69% sua receita parando de fazer e-mail marketing genérico

Desde 2002 no mercado de moda esportiva, a LIVE! nasceu com o compromisso de ser sinônimo de qualidade e diferenciação. É conhecida pela alta tecnologia dos seus produtos, voltados ao conforto e performance. Sendo referência nacional em moda fitness e em expansão mundial com lojas na Europa e EUA.

O **Lifestyle** da LIVE! é o que encanta suas consumidoras. Vida saudável, ligada ao bem estar com muita **exclusividade e bom gosto** fazem da marca um objeto de desejo.

O DESAFIO

A LIVE! é uma marca premium e, por isso, tinha o objetivo de se comunicar com seus clientes de uma forma diferenciada, considerando o perfil e o comportamento de compra dessas pessoas. Para tanto, a área de Marketing precisava ter mais autonomia sobre esses dados dos consumidores e facilidade para colocar em prática esta estratégia sem depender da área de tecnologia ou de uma agência. O principal desafio, portanto, era ter as rédeas do processo para melhorar a eficiência das ações de email e gerar um aumento na recorrência.

A SOLUÇÃO: DITO

O trabalho começou pela integração da plataforma da Dito no ecommerce da LIVE! para captura de novos cadastros, comportamento de navegação e compras. Com esses dados em mãos, a marca vem conhecendo melhor o perfil dos seus consumidores e amadurecendo suas estratégias de comunicação direta, deixando de fazer o tradicional email marketing genérico e passando a usar este canal de relacionamento

de forma direcionada. Hoje já possuem mensagens personalizadas, campanhas segmentadas e automações para reter os consumidores. Além do email, também usam (com moderação) o SMS para se comunicar com os top clientes.

AUMENTO DE 69% NA RECEITA DIRETA GERADA POR E-MAIL

O RESULTADO

Com essas ações, a LIVE! conseguiu em pouco tempo melhorar em **69%** seus resultados de receita gerada por email, que hoje é responsável por **11% do faturamento do ecommerce**. Outras consequências deste trabalho foram o aumento do engajamento dos consumidores com a marca:

- 2X mais receita por campanha disparada.
- Triplicamos a taxa de conversão por abertura.
- Duplicamos a taxa de conversão por entrega.
- Duração média de visitas vindas das campanhas da Dito acima de 5 minutos.

“Com a **ajuda da Dito** nós conquistamos uma automação muito grande na criação das campanhas de e-mail. Ganhamos tempo e **agilidade para falar com nossos consumidores**. A Dito também nos ajudou a entender melhor o **comportamento de compra** desses clientes, direcionando a **comunicação certa** para cada tipo de perfil.”



EVERTON MANOEL

Gerente de E-commerce da LIVE!

Conheça outros cases e clientes da Dito no nosso site e veja qual mais se parece com o seu!