

Como a MaxMilhas automatizou suas campanhas de email e conseguiu direcionar melhor suas ações de marketing

O DESAFIO

A MaxMilhas lida com 2 públicos diferentes: quem quer vender milhas e quem quer comprar passagens aéreas por um preço mais acessível. As conversões e mensagens para estes públicos tem características muito diferentes também.

Além disso, os interesses dos clientes que compram passagens aéreas são muito diversos e conseguir monitorar e impactá-los de acordo com estes interesses também é um grande desafio.

O time de marketing da empresa precisava de uma ferramenta que tivesse o poder de segmentar mensagens para diferentes interesses e conversões.

Um outro grande desafio era fazer com que os vendedores de milhas completassem seus cadastros para que o repasse da venda pudesse ser feito sem maiores problemas.

Junto a todos esses desafios, a equipe de marketing deveria provar o resultado destas ações para a diretoria da empresa para validar as estratégias e determinar se houve ou não sucesso.

A SOLUÇÃO

Com a Dito, a MaxMilhas conseguiu criar uma série de campanhas para os vendedores e compradores de milhas que funcionam de maneira automatizada e permitem ao marketing da empresa uma atuação muito mais estratégica do que operacional.

Permitiu segmentar a base por:

- Interesse em trechos determinados.
- Venda ou compra de milhas.
- Número de transações para identificar os Top Clientes.

Essas segmentações foram fundamentais para garantir o sucesso das ações da MaxMilhas com a Dito.



A MaxMilhas impacta seus clientes também via notificação no Facebook usando a Dito.



Olá, Elizianne

A gente te viu por aqui buscando passagens para Austin, mas não identificamos a compra. O que aconteceu?

Aqui na MaxMilhas, você encontra a melhor opção para voar com mais economia. Comparamos os preços com as companhias aéreas e te mostramos sempre a melhor oferta.

Quando estiver na "Capital Mundial da música ao vivo" não deixe de conferir:

- Capitólio do Texas
- Zilker Park
- 6 Street

Viajar para Austin com economia



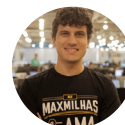
SOBRE A MAXMILHAS

A MaxMilhas é uma empresa de Belo Horizonte que tem hoje quase 3 anos de atuação no mercado de comércio eletrônico de milhas aéreas.

O empreendedor Max Oliveira criou a empresa depois de ver a necessidade de existir um espaço de troca entre pessoas que querem vender e/ou comprar milhas.

Em franco crescimento, a MaxMilhas vem desenvolvendo seu modelo de negócio para se tornar a principal companhia de troca de milhas aéreas do Brasil. E este objetivo tem ficado cada vez mais próximo de ser realizado.

“A Dito nos ajuda a interagir com mais frequência com os clientes, gerando maior confiança e retenção.”



MAX OLIVEIRA
CEO da MaxMilhas