

CASE
GRUPO ROSSET.

Como uma visão de CRM ajudou o Grupo Rosset a gerenciar o relacionamento com os clientes e obter um incremento de 104,7% na receita influenciada.

Valisere

CIA-MARÍTIMA
beachwear

Valfrancè

Triumph

sloggi

água doce

CLASSIC

Desafio

Gerenciar o relacionamento de 7 marcas com suas respectivas bases de clientes é um grande desafio para a Gabriela Rosselli, Coordenadora de E-commerce do Grupo Rosset, composto por marcas premium de lingerie e moda praia.

Ela tem o desafio de gerenciar o e-commerce de todas as marcas do grupo, mantendo a qualidade do relacionamento e, consequentemente, as taxas de engajamento e ROI da estratégia.

Acompanhar os resultados e otimizá-los faz parte da sua rotina, por isso uma visão de CRM foi imprescindível para ter mais segurança em suas decisões.

Solução

Para garantir a eficiência operacional e facilitar a gestão era necessário um CRM robusto, que fosse fácil operacionalizar e gerenciar o relacionamento com a base de clientes das marcas do grupo.

Ou seja, um CRM que pudesse facilitar o trabalho da Gabriela e do time de Marketing, dando autonomia para criar campanhas de segmentação avançadas, acompanhar os resultados e tomar decisões baseadas em dados.

Estratégias



Automação das réguas de relacionamento

Poupando, assim, esforços e tempo do time de marketing, que pode focar em outros projetos sem perder o timing das campanhas.



Segmentação avançada e mensagens personalizadas

Envio de notificações de e-mail segmentados e personalizadas de acordo com o perfil, engajamento e navegação no site.



Consultoria estratégica do time de clientes da Dito

Sugerindo as melhores práticas, réguas de relacionamento a serem implementadas e explorando as funcionalidades da plataforma.

Resultados

Cia Marítima.



NAS TAXAS DE ABERTURA



NAS TAXAS DE CLIQUE



NAS TAXAS DE REJEIÇÃO



NA RECEITA INFLUENCIADA

NO ARES
(Receita por e-mail enviado)

FONTE: Plataforma Dito

Dados referentes ao período de 1 de Janeiro a 30 de Junho de 2018, comparado ao semestre anterior.

Valisere.



NAS TAXAS DE ABERTURA



NAS TAXAS DE CLIQUE



NAS TAXAS DE REJEIÇÃO



NA RECEITA INFLUENCIADA



NA RECEITA LASTCLICK

FONTE: Plataforma Dito

Dados referentes ao período de 1 de Janeiro a 30 de Junho de 2018, comparado com o mesmo período de 2017.

“A Dito nos permitiu aprimorar o relacionamento com nossos consumidores e desenvolver estratégias e campanhas para tratá-los individualmente, impactando cada um no momento certo e do jeito certo. A ótima usabilidade facilita muito nosso dia a dia, tanto em relação ao uso das funcionalidades, quanto ao fato de conseguirmos gerenciar todas as nossas 7 marcas de forma organizada em um único admin.”



GABRIELA ROSSELLI
COORDENADORA DE E-COMMERCE

Sobre o Grupo Rosset

O grupo foi fundado em 1939, no bairro do Bom Retiro em São Paulo e é considerado o maior grupo têxtil da América Latina.

Possuem ao todo 8 marcas, sendo na área de confecção de lingerie: Valisere, Valfrancè, Triumph, e Sloggi; além das marcas de moda praia: Cia Marítima, Água Doce, Classic e Rangiroa.

O Grupo Rosset tem como objetivo disponibilizar produtos que combinam inovação, tendências de moda e tecnologia, além de oferecer o máximo de opções ao cliente.

FONTE: www.rosset.com.br/a-empresa/sobre-o-grupo

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

Veja mais cases

