

CASE
HAVAIANAS

Como a Havaianas conseguiu ROI de 4,5 com a campanha segmentada de winback feita com o SMS.

Desafio

Reativar clientes que não compravam há mais de 180 dias e não abriam e-mails, mas possuíam número de celular válido.

Solução

Campanha de winback usando o SMS e segmentando o disparo para aumentar a conversão. Como esses usuários estavam inativos, isto é, sem realizar interações com a marca há um tempo, resolvemos testar um novo canal.

Estratégias



Segmentação: otimize o investimento em SMS

Segmento: clientes que não abrem e-mails que não compram há mais de 180 dias, e que possuem número de celular válido.



Campanhas de winback: recupere usuários inativos

Pessoas que já fizeram uma compra, mas estão inativas há algum período de tempo, podem ser recuperadas com campanhas de winback. Diversificar o canal de comunicação pode ser um bom diferencial para essa estratégia.



Resultados do SMS

Conversão:
Receberam SMS e compraram em até 5 dias.

INDICADOR DE DESEMPENHO

ROI DE
4,5

RECEITA INFLUENCIADA

RESGATE DE
85

PESSOAS INATIVAS

30.033

NÚMERO DE DISPAROS

26.298

CLIENTES IMPACTADOS

FONTE: Dito, Novembro de 2016.

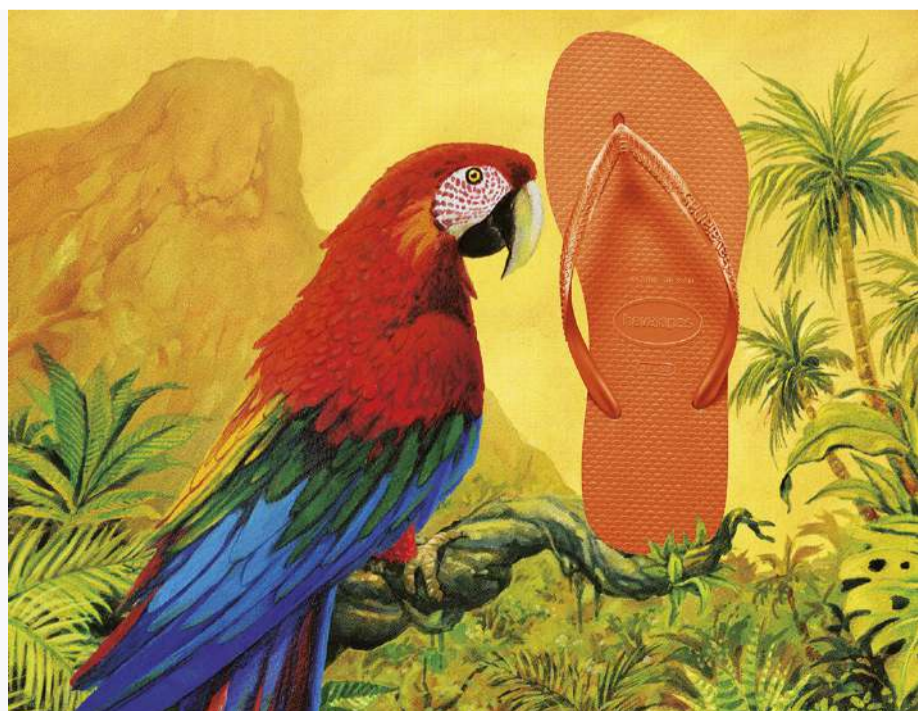
Sobre a Havaianas

O design das legítimas sandálias Havaianas foi inspirado em uma típica sandália japonesa, conhecida como Zori: calçado formado por um fino solado de palha de arroz e tiras de tecido. Em 1962, a São Paulo Alpargatas utilizou a borracha como matéria-prima e adaptou a sandália japonesa ao mercado brasileiro. O formato do grão de arroz foi utilizado para a textura da palmilha e remete à sua inspiração.

Em 2007, começou uma importante fase da expansão internacional da marca: a Havaianas fincou definitivamente sua bandeira nos EUA, com escritório próprio em NY. Em 2008, foi a vez da Europa, que ganhou sede em Madri.

Hoje a marca está presente em mais de 150 mil pontos de venda em todo o Brasil, exporta para mais de 80 países e oferece produtos que vão muito além das clássicas sandálias.

FONTE: <https://www.alpargatas.com.br/?redirect=true#/marcas-alpargatas>



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

Veja mais cases