CASE
LIVE!

Como o e-commerce Live! conseguiu o ROI 8 na campanha da Black Friday 2017 com o SMS segmentado da Dito.

Desafio

Assegurar que os clientes saberiam da promoção do e-commerce da marca.

Ajudar o e-commerce a vender mais na Black Friday.

Solução

Ações promocionais por SMS.

Disparos segmentados para direcionar a ação e aumentar a conversão.

Segmentos:
clientes cadastrados no e-commerce; clientes cadastrados pelo Facebook e Varejo, bem como funcionários, excluindo base BC.

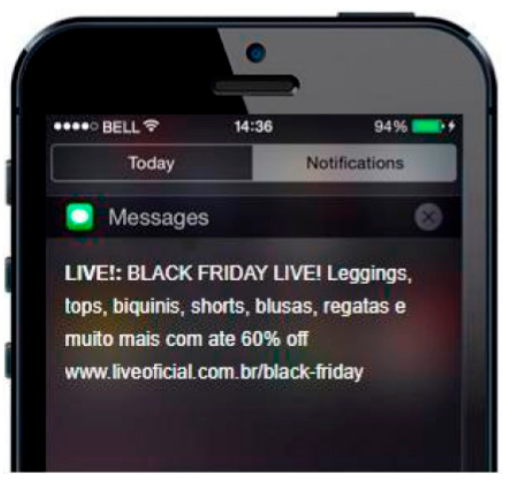
Estratégias

Segmentação: otimize o investimento em SMS

A LIVE! envia notificações segmentadas e personalizadas de acordo com o perfil, engajamento e navegação do cliente no site, falando com a pessoa certa na hora certa.

Direcione a conversão para os seus canais de vendas

Com o SMS segmentado da Dito a LIVE! direciona o cliente para conversão no site.



Resultados do SMS

Conversão: pessoas que receberem e compraram em até 7 dias.

CAMPANHAS
2

ROI
8
RECEITA INFLUENCIADA

UM TOTAL DE
31.507
NÚMEROS DE DISPAROS

UM TOTAL DE
30.975
CLIENTES IMPACTADOS

FONTE: Dito. Novembro de 2016.

Sobre a LIVE!

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, a cada coleção apresenta novidades que agregam funcionalidade, estilo e design.

A LIVE! é reconhecida por apresentar em suas coleções produtos com design moderno, novidades em estamparias e modelagens, além de qualidade e conforto.
A marca, que tem sua essência no esporte, também desenvolve outras duas coleções: Beachwear e Kids.

O estilo diferenciado e as estampas exclusivas da Live! são hit nas academias, estúdios de dança, pilates e também invadiram o guarda-roupa da mulher contemporânea que alia moda e funcionalidade em seu vestuário. Para representar seu lifestyle, a Live! escolheu a blogueira fitness Bella Falconi como embaixadora. O estilo de vida saudável e ligado ao bem estar de Bella está em total sinergia com proposta da marca. A cada nova temporada uma celebridade é clicada para a campanha e serve como inspiração para as consumidoras.

FONTE: https://www.liveoficial.com.br/sobre-a-live

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

Veja mais cases