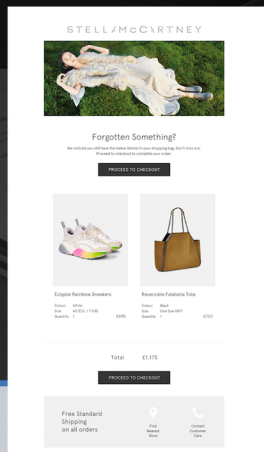


La campagna di remarketing di Stella McCartney ha ridotto il tasso di carrelli abbandonati e aumentato il valore medio degli ordini.



Contesto

La gamma di prodotti di **Stella McCartney** include il prêt-à-porter da donna, abbigliamento da uomo e bambino/a, accessori, costumi da bagno e lingerie, oltre alle cosiddette collaborazioni "athleisure" con Adidas, fragranze e altro ancora. Stella McCartney ha 55 boutique monomarca a New York, Londra, Los Angeles, Parigi, Milano, Tokyo, Shanghai e Pechino. Le collezioni del brand sono attualmente vendute in 77 nazioni e spedite in 100 paesi tramite il canale e-commerce.

Stella McCartney collabora con SaleCycle dal 2014. Insieme hanno implementato una strategia globale utilizzando le soluzioni di SaleCycle: **una campagna di remarketing caratterizzata da 2 cicli di e-mail per il recupero dei carrelli abbandonati e da e-mail di promemoria degli articoli visualizzati sul sito**. La campagna prevedeva anche suggerimenti personalizzati e collegamenti a pagine chiave del sito.

Campagna

Tutti i template e i layout delle e-mail sono stati allineati con il **look&feel di brand**, così come con le immagini della stagione corrente e con CTA per visualizzare le collezioni chiave, così da arricchire il percorso di navigazione degli utenti e aumentarne il coinvolgimento.

Il **Marketing Permission Service (MPS)** di SaleCycle, nonché la soluzione per la gestione del consenso al trattamento dei dati personali per fini promozionali, ha permesso a Stella McCartney di **geolocalizzare i clienti** e quindi attivare le e-mail per il recupero dei carrelli abbandonati solo una volta che fossero stati soddisfatti i requisiti di consenso conformi alle norme del paese di provenienza dell'utente.

Inoltre, le e-mail di promemoria degli articoli visualizzati hanno permesso di **ritargetizzare** quegli utenti che avevano abbandonato la sessione di navigazione, aiutando il brand ad allargare il proprio bacino d'utenza.

Risultati

E-mail per il recupero dei carrelli abbandonati

+45%

TASSO DI APERTURA

+14%

TASSO DI CLIC (CTR)

+10%

VALORE MEDIO DELL'ORDINE

Rispetto alle vendite dirette.

E-mail di promemoria degli articoli visualizzati

+35%

TASSO DI APERTURA

+7,5%

TASSO DI CLIC (CTR)

+40%

VALORE MEDIO DELL'ORDINE

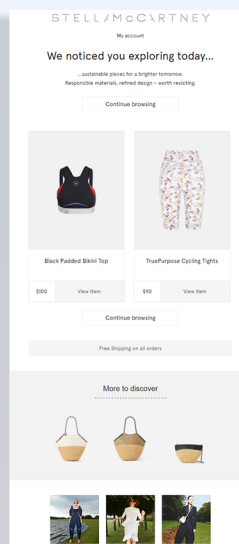
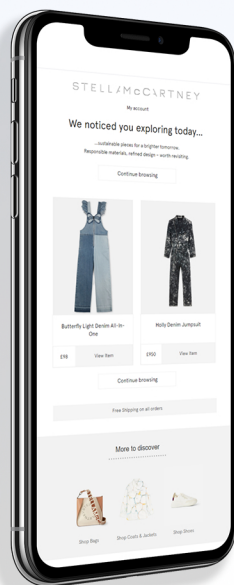
Rispetto alle vendite dirette.

E-mail di riepilogo degli articoli visualizzati

Come funzionano

Circa il **48% dei visitatori di un sito** si soffermerà sulle pagine prodotto, ma **solo il 3% aggiungerà articoli al proprio carrello**. Un riepilogo dei prodotti visualizzati inviato al momento giusto, può agire come un promemoria e ricordar loro il motivo per cui avevano effettuato la ricerca e visualizzato quei determinati prodotti, persuadendoli a finalizzare l'acquisto.

Una volta che un utente abbandona il tuo sito dopo aver visualizzato una serie di articoli, gli inviamo un riepilogo dei prodotti visualizzati integrato con **suggerimenti di prodotti correlati**.



E-mail per il recupero dei carrelli abbandonati

Come funzionano

Le e-mail di remarketing di SaleCycle fungono da **promemoria** dell'ordine lasciato in sospeso. Quando un utente abbandona il proprio carrello, inviamo **un'e-mail personalizzata** con tutti i dettagli dell'acquisto non finalizzato.

Marketing Permission Service (MPS)

Il nostro servizio per la gestione del consenso al trattamento dei dati personali per fini promozionali contribuisce a potenziare le campagne di remarketing realizzate con il supporto delle nostre soluzioni, così come a monitorare **la conformità** delle tue comunicazioni di marketing con **l'RGPD e normative simili**.



www.salecycle.com/it

