

La campagna di remarketing sviluppata per ASICS ha generato un uplift del fatturato del 3%.

## Contesto

**ASICS** è un'azienda giapponese di articoli sportivi con un'ottima reputazione in termini di qualità dei prodotti realizzati e, per questo, il relativo sito e-commerce registra ogni giorno **migliaia di visite**. Uno dei principali obiettivi di ASICS si identificava con **il recupero dei carrelli abbandonati**, ambendo quindi a riaprire un dialogo con tutti quegli utenti che abbandonavano il sito, **incentivandoli a finalizzare l'acquisto lasciato in sospeso**. Il marchio mirava, inoltre, a migliorare l'esperienza di brand nell'insieme, cercando allo stesso tempo di **acquisire nuovi lead e allargare la propria base clienti**.

## Campagna

SaleCycle ha supportato ASICS nel riesaminare e ottimizzare il percorso di acquisto online. Nello specifico, **con la collaborazione di SaleCycle, ASICS ha segmentato il proprio bacino d'utenza** così da inviare cicli di **e-mail di remarketing per il recupero dei carrelli abbandonati**, incoraggiando tutti quegli utenti che abbandonavano il sito a riprendere il percorso di acquisto da dove era stato interrotto. Oltre all'e-mail remarketing, SaleCycle ha contribuito a implementare anche soluzioni di **remarketing on-site**. **Le barre di avanzamento**, per esempio, sono state funzionali a inviare agli utenti notifiche dinamiche per mostrare quanto ancora avrebbero dovuto spendere per ottenere la spedizione gratuita.

## Risultati

La campagna di e-mail remarketing ha raggiunto **risultati ottimali**. Le soluzioni di remarketing on-site, invece, hanno contribuito a incrementare il valore medio degli ordini e i tassi di conversione.

**42%**

TASSO MEDIO DI APERTURA DELLE E-MAIL

**3%**

UPLIFT DEL FATTURATO

**51%**

TASSO DI CONVERSIONE DELL'ON-SITE REMARKETING

“



Collaborare con SaleCycle ci ha permesso di ottimizzare in modo strategico il percorso di acquisto online raggiungendo risultati eccellenti. Il servizio di monitoraggio e ottimizzazione delle campagne è estremamente efficiente e consiglieri le soluzioni di SaleCycle a qualsiasi business.

**Kathleen Iannicelli, E-commerce Manager presso ASICS America**

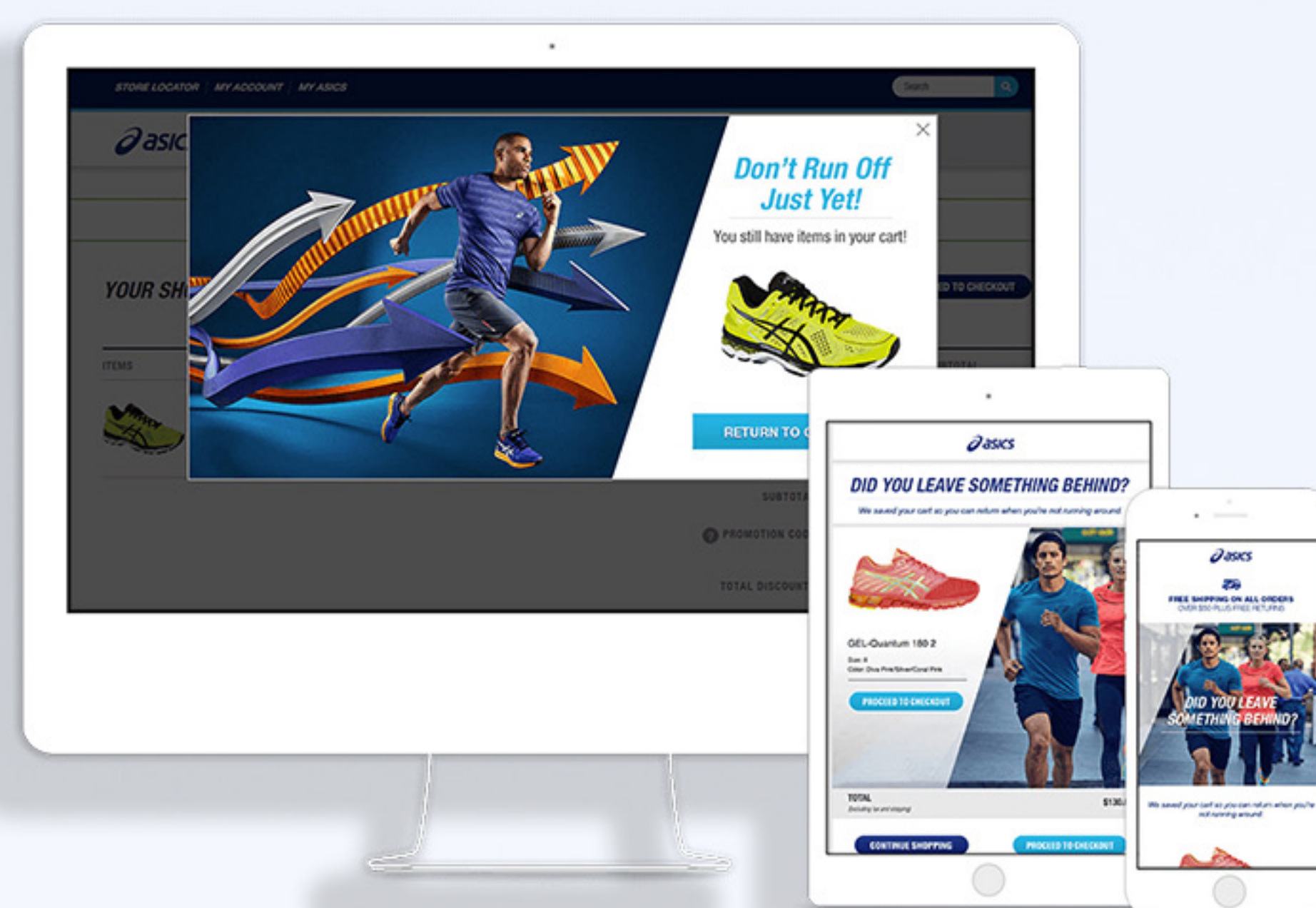
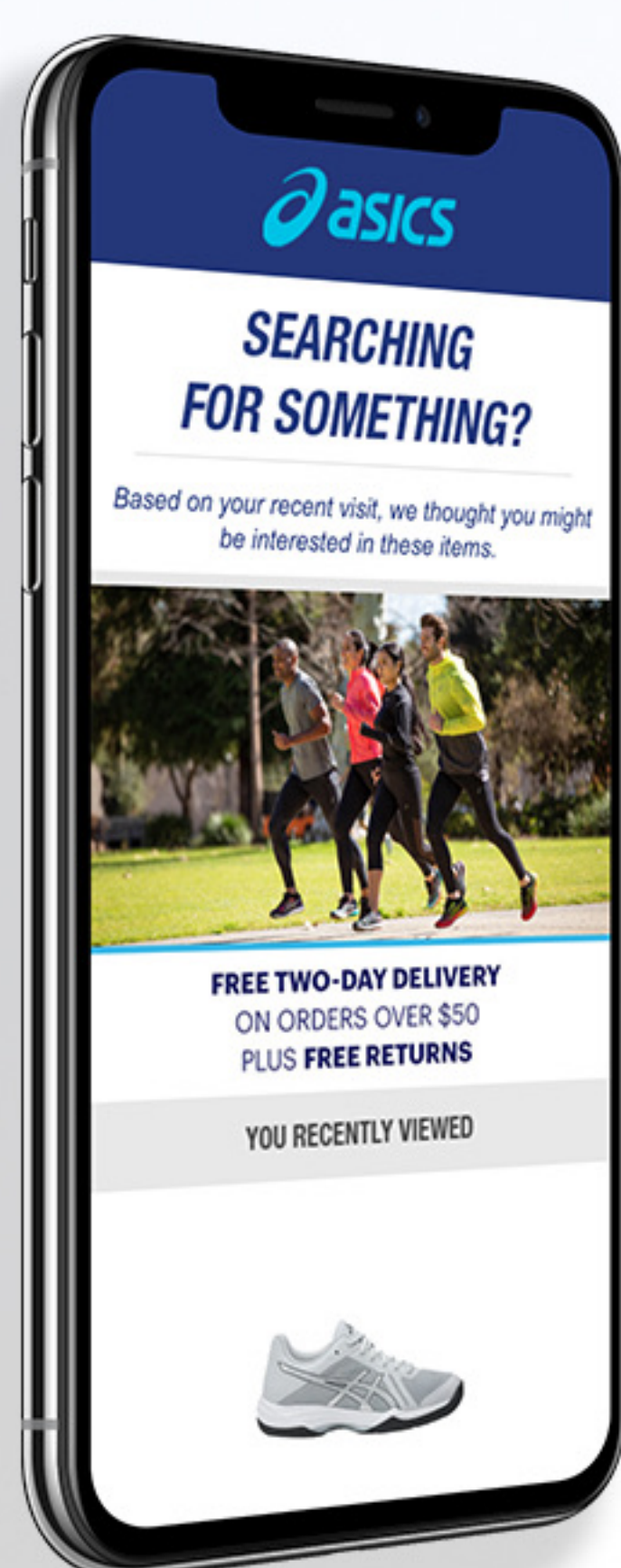
”

# Invio multi-ciclico di e-mail per il recupero dei carrelli abbandonati

## Come funzionano

Ogni giorno riceviamo una grande quantità di e-mail. Vi è sempre più competizione nel mondo digitale e diviene quindi sempre più difficile catturare l'attenzione dei consumatori. Ricorrere a una **strategia multi-ciclica di e-mail per il recupero dei carrelli abbandonati** ti permetterà di incrementare in modo significativo il tuo tasso di conversione. Nello specifico, l'invio di e-mail a più riprese **1 ora, 24 ore e 72 ore dopo l'abbandono del carrello** può aumentare la performance della tua campagna di marketing fino al 30%.

Testiamo e ottimizziamo tutti gli elementi delle nostre campagne di e-mail remarketing, comprese le immagini, l'oggetto e **gli orari di invio** per individuare la versione più performante.



## Utilizzo di tecniche di on-site remarketing

### Come funzionano

I messaggi di remarketing on-site rappresentano una tattica di vendita utilizzata per **informare i visitatori di un sito** riguardo una determinata tematica tramite una notifica **personalizzata in base alla loro intenzione di acquisto**. Sono funzionali a incrementare la macro e micro-conversioni.

I messaggi di remarketing on-site possono contenere **informazioni rilevanti sui prodotti e/o servizi di interesse** oppure informare l'utente su eventuali offerte, codici sconto o promozioni per convincerlo a **non abbandonare il sito web**, aumentando complessivamente **l'engagement e le vendite online**. Possono essere utilizzati anche sotto forma di indicatori visivi, come nel caso delle **barre di avanzamento implementate per ASICS**, per incrementare il senso di urgenza.

**SaleCycle**

[www.salecycle.com/it](http://www.salecycle.com/it)