

VIPVENTA ELIGE A CABESTAN PARA GESTIONAR LA PRESIÓN COMERCIAL CON UN EMAIL DIARIO A UN MILLÓN DE CONTACTOS



Famoso sitio de ventas privadas en español, propone productos de lujo a precios reducidos. Con una base de datos de un millón de direcciones de email, el rasgo diferenciador de VipVenta es enviar un email diario a sus contactos proponiendo ventas privadas de duración limitada.

¿POR QUÉ CABESTAN?

Vipventa ha decidido confiar sus campañas de email marketing a Cabestan convencida de la eficacia de sus herramientas y de la eficacia y la capacidad de reacción de su equipo.

Newsletter VipVenta



• “Gracias a las herramientas y al asesoramiento personalizado de Cabestan, los objetivos que nos habíamos fijado se cumplieron con creces y antes de lo previsto. Cabestan, gracias a su experiencia, nos presta un servicio integral: tanto técnico como de marketing”. Amélie Mercier, Responsable de marketing de VipVenta

CABESTAN SPAIN

Gurtubay, 4 3º Dcha
Madrid 28001

Tel. +34 91 436 22 30
Fax. +34 91 435 39 05
www.cabestan.es

LAS PROBLEMÁTICAS DE VIPVENTA :

- ❖ ¿Cómo asegurarse de que los emails llegan a la bandeja de entrada de los destinatarios?
- ❖ ¿Cómo incrementar el índice de aperturas y de clics?
- ❖ ¿Cómo gestionar la presión comercial a pesar de la comunicación diaria?

LA RESPUESTA DE CABESTAN: UN SEGUIMIENTO 100% DEDICADO A VIPVENTA Y UNAS HERRAMIENTAS ESPECÍFICAS

❖ 1ª etapa: ESTUDIO PREVIO DE LA CAPACIDAD DE ENVÍO

Cabestan estudia la gestión de las campañas de VipVenta para establecer sus prácticas corrientes en email marketing.

❖ 2ª etapa: ALCANZAR LA CONFORMIDAD TÉCNICA Y DE MARKETING

Cabestan ha creado un entorno técnico específico a VipVenta y una gestión automática de las devoluciones de las campañas – bucles de retroalimentación de las quejas, baja automática en la suscripción y gestión de los rebotes.

❖ 3ª etapa: TRABAJO DE SEGMENTACIÓN Y DE SCORING EN LA REPUTACIÓN Y LA CAPACIDAD DE ENVÍO

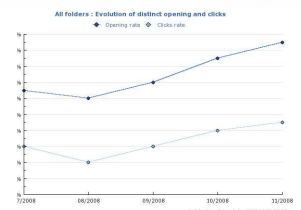
Cabestan identifica diferentes grupos de contactos en función de la proximidad en el tiempo de la inscripción y de los datos de comportamiento. Algunos comportamientos identificados pueden perjudicar la capacidad de envío idónea de las campañas.

❖ 4ª etapa: PUESTA EN MARCHA DE UN PLAN DE ASIGNACIÓN DE DIRECCIONES IP POR TIPO DE CAMPAÑA, PAI Y SEGMENTO

Tras la adopción de estas nuevas reglas de enrutamiento, Cabestan define los indicadores para el seguimiento de la eficacia y los objetivos cuantitativos que cada uno de ellos debe cumplir.

¡UNOS RESULTADOS INCREÍBLES!

- ❖ Gracias a la eficacia de las herramientas exclusivas de Cabestan, el índice de apertura se duplicó en 3 meses.



LA OPINIÓN DE CABESTAN

• “El plan de asignación de direcciones IP suele depender de las tipologías de campaña. La plataforma Cabestan es la única en el mercado capaz de tener en cuenta – además de las tipologías de campaña – los PAI y los comportamientos de los contactos. Esta funcionalidad es crucial para controlar la reputación y la capacidad de envío y mejora de manera significativa los resultados estadísticos de las campañas”.

Lionel Hubschwerlin, Director Técnico de Cabestan