



digitalresponse.

Email Marketing Experts

PAINS & GAINS

¿Cuáles son tus puntos de dolor?	¿Cómo los aliviamos?
<p>La gestión diaria de las campañas (content, tecnología, CRM) no me deja tiempo para analizar y optimizar.</p>	<p>Externalizar la ejecución del día a día en Digital Response te permitirá dedicarte a tareas más estratégicas y de mayor valor añadido.</p>
<p>Pierdo mucho tiempo consultando al proveedor tecnológico o a IT acerca de cómo utilizar la tecnología para acciones de marketing (segmentar, crear contenido dinámico, crear una automatización, etc.). Los proyectos de automatización y personalización tardan mucho en implementarse.</p>	<p>Nuestro equipo de técnicos y expertos en plataformas se integra con tu equipo de marketing. Esto dota de velocidad y agilidad a la implementación de proyectos y use cases al saltarte las idas y venidas con tu equipo de IT o el servicio técnico de tu Marketing Cloud o ESP.</p>
<p>La gestión de múltiples versiones idiomáticas (recibir las traducciones, montar las campañas, enviar test, revisar, cambiar los textos, etc.) nos consume mucho tiempo y energías y bloquea la implementación de otras iniciativas de CRM (Customer Journeys, testeo, personalización, análisis, etc.).</p>	<p>Nuestro sistema ágil de gestión de campañas multi idioma permite gestionar en menos de 24 horas campañas a tantos países y con tantas versiones idiomáticas como se tengan.</p>

PAINS & GAINS

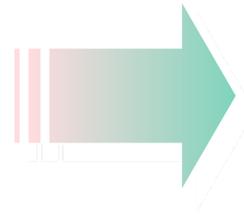
¿Cuáles son tus puntos de dolor?	¿Cómo los aliviamos?
Invertimos mucho tiempo testeando los enlaces de los emails y comprobando que las urls de destino y utms son los correctos.	Nuestro sistema automático de testeo te ahorra tener que abrir y clicar en cada email, al ofrecerte en un panel una vista única de todas las partes del email, los links con los utms y las landings (ahorro de hasta un 70% en el tiempo dedicado a testear).
A veces los emails no se ven bien en algunos proveedores de correo y no logramos descubrir cómo optimizarlo. A veces nos vemos obligados a enviar campañas asumiendo que según en qué proveedores de correo electrónica no obtendremos el nivel de calidad que nos exigimos.	El departamento de HTML sabe qué hay que hacer para que el email esté optimizado para todos los dispositivos y clientes email.
Mi equipo no está dimensionado para la carga de trabajo que hemos de asumir y sin embargo tengo limitaciones presupuestarias para contratar más gente.	En Digital Response tenemos un servicio de implant por el que nos encargamos de ofrecerte el servicio que necesitáis a través de una persona de la agencia que trabajará integrada en vuestro equipo.
Mi equipo de diseño no tiene expertise online y afecta al UX y ratios de conversión. Nos cuesta trasladar los diseños off al on.	Nuestro equipo de diseño adapta las propuestas creativas de vuestro equipo de diseño al online , haciéndolas más usables, adaptadas al canal y orientadas a la conversión.

Beneficios

Vuestra situación actual



- Poca optimización
- Evolución lenta
- Escasa innovación



Situación con digitalresponse.



- Optimización de los resultados
- Reducción del time to market
- Más innovación y creatividad

Case Studies

TOUS

¿QUÉ HACEMOS PARA LA MARCA?

- Migración de ESP (a lo largo de 8 años) (Cheetahmail a Eloqua, Eloqua a Responsys y Responsys a Salesforce).
- Project Management de Integración del Data Mart con ESP.
- Creación de segmentos en el ESP a partir de la base de datos 360 del cliente.
- Gestión de campañas regulares (maquetación y envío) (40 países).
- Creación y mantenimiento de una plantilla HTML modular.
- Project Management de Integración del Data Mart con Salesforce Marketing Cloud.
- Creación de segmentos en el SFS a partir de la base de datos 360 del cliente.
- Gestión de campañas regulares (diseño, maquetingación y envío) (6 semanales a 35 países).
- Hiper personalización de clientes (programa de fidelización, recomendación de productos dinámicos).
- Envío de push y SMS como canal complementario al Email.
- Journeys y Automations (carrito abandonado, recomendaciones, product view, welcome, birthday, MGM, puntos programa fidelización).
- Landing Pages con CloudPage para captación de usuarios, gestión de bajas, etc.



Case Studies

renfe

¿QUÉ HACEMOS PARA LA MARCA?

Servicio de implementación de campañas multicanal altamente personalizadas y automatizadas:

- Dinamización de campos en las campañas utilizando lenguaje de programación para la personalización de contenidos.
- Soporte en la definición de vistas y consultas SQL y su aplicación en los programas como variables dinámicas.
- Definición de tablas Complementarias (Supplementals).
- Generación y manipulación de formularios interactivos.
- Monitorización y seguimiento de tareas de importación/exportación de ficheros desde y hacia Responsys (connect Jobs).
- Definición y control de los flujos aplicables a cada rama de los programas en los tests multivariante.
- Apoyo en el calentamiento de la IP transaccional.
- Implementación del seguimiento de enlaces en campañas automatizadas multicanal.
- Diseño lógico de un programa automatizado de carrito abandonado.
- Implementación de contenido dinámico en los emails (vgr. Countdowns, clima, imagen de ciudad).
- Acompañamiento/apoyo para resolver dudas sobre cómo implementar en Responsys los use cases planteados por marketing



Algunos de nuestros clientes actuales

Massimo Dutti

ZARA

Bershka

PULL&BEAR

Stradivarius

renfe

AirEuropa

havaianas

TOUS

caprabo

Glovo

CaixaBank

simon

ELSEVIER

Perrigo



Gracias

 (+34) 936 116 034

 jpuig@digitalresponse.es

 www.digitalresponse.es

 BARCELONA: C/ Diputació 279, 6^o3^a; 08007

 MADRID: Paseo de la Castellana, 79, 6^o 28046 Madrid; 28046