



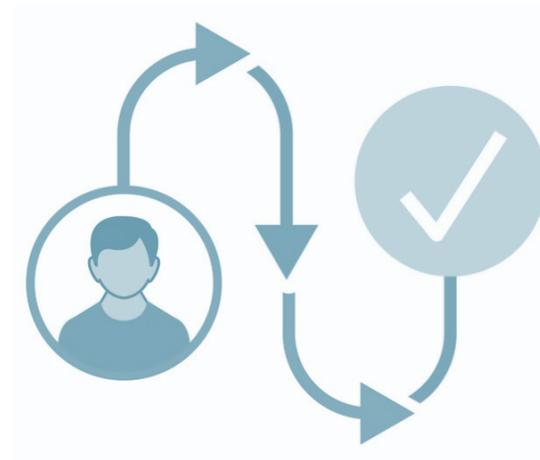
digitalresponse.

Email Marketing Experts

Business As Usual



CRM





Business As Usual

CM - CAMPAIGN MANAGEMENT

CAMPAIGN BRIEFING



DISEÑO



MAQUETACIÓN



GESTIÓN
CONTENIDOS



TESTEO



GESTIÓN DE
CAMBIOS



PROGRAMACIÓN

- Figma

- Modular Template
- Links
- Copies
- Traducciones
- Versiones
- Personalización
- Tracking

- Dispositivos / ISP
- Links y landings
- Copy
- Inbox Display
- Utms





CRM

PREPARACIÓN



PRODUCCIÓN



digitalresponse.

www.digitalresponse.es

RESULTADOS



- Error free
- Volumen de campañas
- Grado de Personalización
- Grado de Segmentación
- Nuevos Journeys
- Optimización
- Revenue
- Comodidad del equipo

- Sin necesidad de contratar a más personas.
- Con independencia de IT/Proveedor

- Error free
- Volumen de campañas
- Grado de Personalización
- Grado de Segmentación
- Nuevos Journeys
- Optimización
- Revenue
- Comodidad del equipo

TIEMPO EJECUCIÓN





¿QUÉ HEMOS CONSEGUIDO?

- Reducción del time to market de las campañas BAU (de 4 días a 1 día).
- Hemos pasado de gestionar 10 países a 26 sin aumentar el headcount.
- Personalización de contenidos en todas las BAU.
- X 5 el despliegue de nuevos journeys incrementando en un 50% el revenue generado por el canal email y móvil.
- Disminución drástica de los errores (99,7% error free en la gestión).





¿QUÉ HEMOS CONSEGUIDO?

- Hemos acertado a más de la mitad el time to market de activaciones de casos de uso CRM.
- Hemos implementado la mejora de la UX de los emails y adaptarlos al canal (responsive, dark mode, plantilla modular).
- Hemos creado el método de trabajo que utilizan para lanzar las BAU, permitiendo al equipo de CRM multiplicar x 4 el nº de campañas que gestiona una sola persona.



INDITEX

¿QUÉ HEMOS CONSEGUIDO?

- Reducción del time to market de las campañas (de 3 días a 1 día).
- X 7 el nº de envíos semanales segmentados y personalizados.
- Hemos incorporado a la gestión a más de 15 mercados nuevos con sus respectivas versiones idiomáticas sin aumentar el headcount (según la marca gestionamos entre 30 y 70 mercados diariamente).
- Hemos incorporado el canal móvil a más de 30 mercados sin aumentar el headcount.
- El canal email ha pasado de contribuir en un 3%-5% al conjunto de ventas online, a hacerlo en un 15%-25% según la marca.



Massimo Dutti

ZARA

Bershka

PULL&BEAR

OYSHO

renfe

 CaixaBank



 AirEuropa

 **EROSKI**

Glovo[!]

simon

TOUS

RBA

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