



Konverting

Agencia de Publicidad

Transformación
digital en las
Agencias de
Publicidad
usando
Konverting





¿De que manera Konverting esta ayudando a las Agencias de Publicidad a alcanzar sus objetivos de negocio?

Las agencias de marketing digital siempre buscan métodos innovadores para captar leads y optimizar sus campañas. En este caso de éxito puedes descubrir cómo una agencia de marketing logró superar la saturación del canal de email marketing utilizando WhatsApp como medio para sus campañas masivas. Este cambio estratégico no solo mejoró las tasas de apertura y conversión, sino que también posicionó a la empresa como un líder innovador en la captación de clientes.

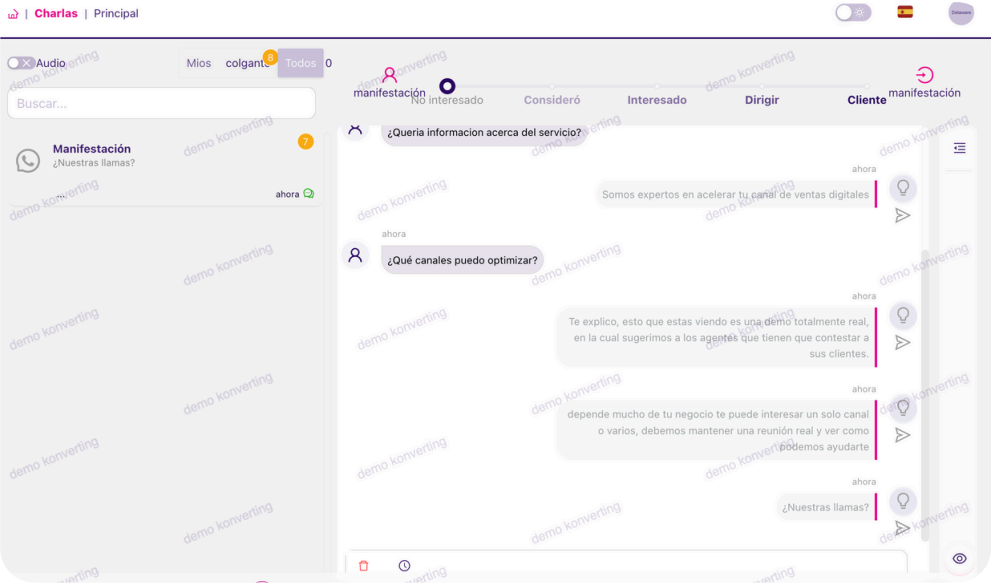
EL RETO

Saturación del canal de Email Marketing



1

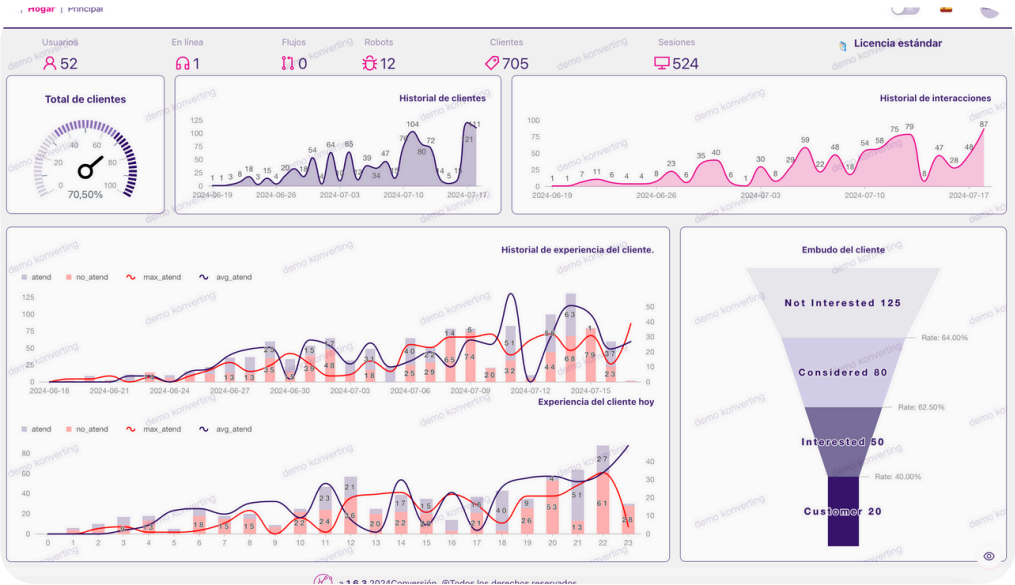
El primer desafío era la saturación del canal de email marketing. Con el aumento constante de correos electrónicos promocionales, los usuarios han desarrollado una especie de "ceguera de correo electrónico," lo que resulta en tasas de apertura cada vez más bajas. Las tasas de apertura típicas rondaban solo el 40%, lo que limitaba el alcance de las campañas.



Baja conversión de campañas por correo electrónico

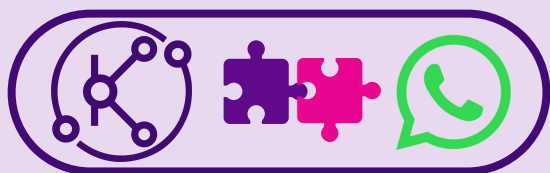
2

El segundo desafío era la baja tasa de conversión de estas campañas. Incluso cuando los correos electrónicos eran abiertos, solo alrededor del 10% de los destinatarios realizaban la acción deseada, como visitar una landing page y dejar sus datos de contacto. Esto dificultaba la generación de leads efectivos y rentables.





LA SOLUCIÓN



PASO 2

Optimización de base de datos y personalización

PASO 1

Incorporación de WhatsApp como canal de comunicación



Esta solución propuesta permite una comunicación directa y eficiente

¿Cómo se logra?



Para abordar la saturación del email marketing, la agencia decidió **integrar el canal de comunicación a WhatsApp**. Este canal presenta una menor saturación y es más personal y directo. Los usuarios de WhatsApp tienden a revisar sus mensajes con mayor frecuencia y rapidez, lo que incrementa la probabilidad de que el mensaje sea visto y leído.



Para mejorar la tasa de conversión, la agencia no solo reutilizó sus bases de datos existentes, sino que también adquirió bases de datos de terceros y las segmentó para enviar mensajes más personalizados.

WhatsApp permite una interacción más cercana y personal con los usuarios, lo que aumenta la probabilidad de que realicen la acción deseada. Además, la posibilidad de segmentar y personalizar los mensajes mejora la relevancia del contenido para cada usuario.

RESULTADOS OBTENIDOS

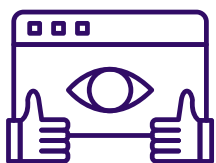


Tasa de apertura
en email
marketing: **40%**



Tasa de conversión
en email
marketing: **10%**

Con la adopción de WhatsApp, los resultados fueron considerablemente superiores:



Tasa de visualización
en WhatsApp: **95%**



Visualización del **80%**
de los mensajes dentro
de los primeros 5
minutos.



Tasa de conversión en
WhatsApp: entre
45% y 60%



Acerca de Konverting

Konverting es una plataforma que eleva el nivel de experiencia de cliente de las compañías.

Permite centralizar todas las conversaciones que tiene una empresa en sus diferentes canales, ayudando:

01 Ser más eficientes en la gestión

02 Mejorar los procesos de captación y de atención al cliente

03 Desbloquear el techo operacional





¿Por qué Konverting?

Misión

- ▶ Resolver los desafíos en la **gestión de leads provenientes de canales conversacionales** y bases de datos de contactos.

¿Por qué nacimos?

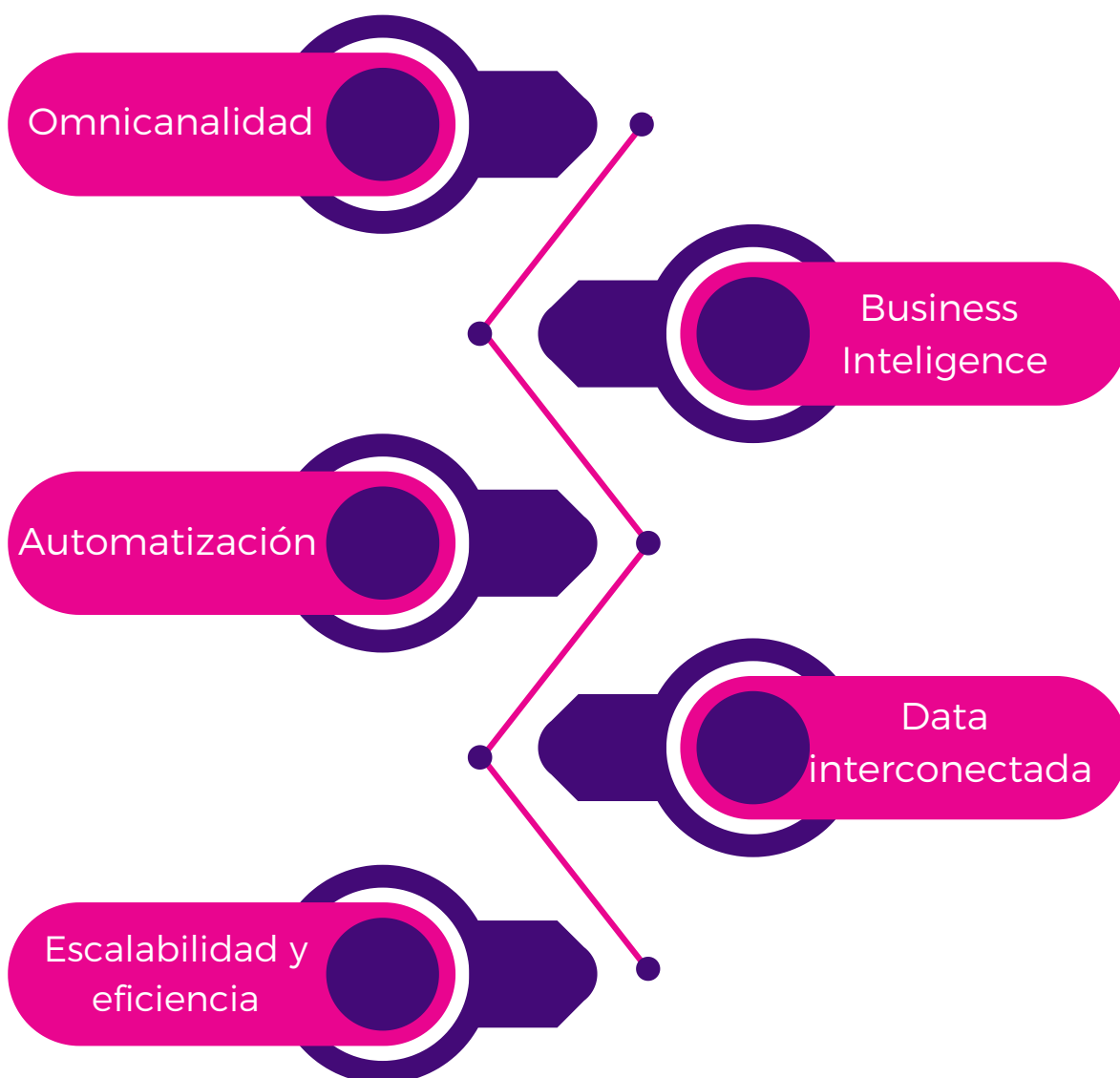
- ▶ Las empresas enfrentan barreras significativas, como la **necesidad de personal para operaciones manuales**, la **falta de unificación de canales y datos para optimizar ventas**, y la **incapacidad de muchas organizaciones** para aplicar inteligencia artificial en sus procesos de ventas, a pesar de que la tecnología ya está preparada para ello.

La solución es Konverting

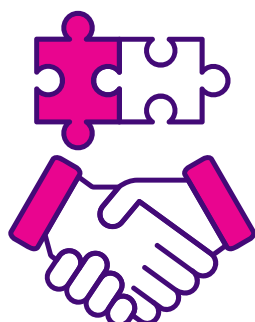
- ▶ Automatización total de procesos.
- ▶ Integración de todos los canales conversacionales.
- ▶ IA inteligente que aprende y mejora.
- ▶ Gestión operativa en tiempo real.
- ▶ Manejo de múltiples conversaciones en un solo inbox.
- ▶ Seguimiento de Lead Scoring integrado con CRM.



¿Qué ofrece?



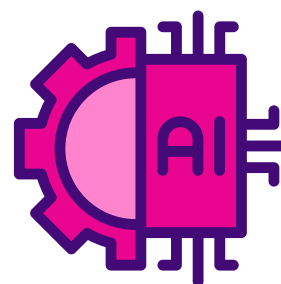
Integración



Conectividad



IA en Chatbots



La 1º plataforma CX-nativa para una
relación individualizada y cross-channel

Conéctate a Konverting

Consigue tu
DEMO



konverting.io

[+34 661 10 73 53](tel:+34661107353)