



CASO DE ÉXITO: **Zebra Vinilos**

<http://www.zebravinilos.com/vinilosdecorativos>

RESUMEN EJECUTIVO

Zebra Vinilos es una tienda online de vinilos decorativos, enfocada tanto a la venta a consumidores como a empresas.

RETO

Proporcionar recomendaciones de calidad de vinilos decorativos, un producto extremadamente personal, y asociado a ventas puntuales y no recurrentes.

SOLUCIÓN

Una estrategia de recomendación que combina recomendaciones personalizadas para los usuarios recurrentes con tendencias de compra para los nuevos visitantes.

RESULTADOS

Con un **ROI 16X**, el coste mensual de BrainSINS resulta insignificante con respecto al aumento de ventas y conversiones ofrecido.

Zebra Vinilos es uno de los referentes en cuanto a venta online de vinilos decorativos, vinilos para frigoríficos y puertas, vinilos sueltos y fotomurales. Con oficinas en Alicante (España), Zebra Vinilos también vende en otros países como Italia, México o Alemania.

RETO

Los vinilos decorativos son un producto relativamente complicado de recomendar, ya que dependen mucho de los gustos de cada cliente, y del contexto en el que se encuentra el comprador (compra particular, para negocio, etc.).

Además, nos encontramos ante un negocio donde las ventas son más puntuales que recurrentes, por lo que podemos apreciar un gran porcentaje de compradores que llegan a la web de Zebra Vinilos y de los que no disponemos de un perfil de comportamiento previo.

SOLUCIÓN

A la hora de integrar el sistema de recomendaciones personalizadas de BrainSINS en Zebra Vinilos, se tuvo en cuenta las peculiaridades del negocio, y se determinó una estrategia que permitiera ofrecer los mejores resultados posibles teniendo en cuenta los condicionantes del negocio.:

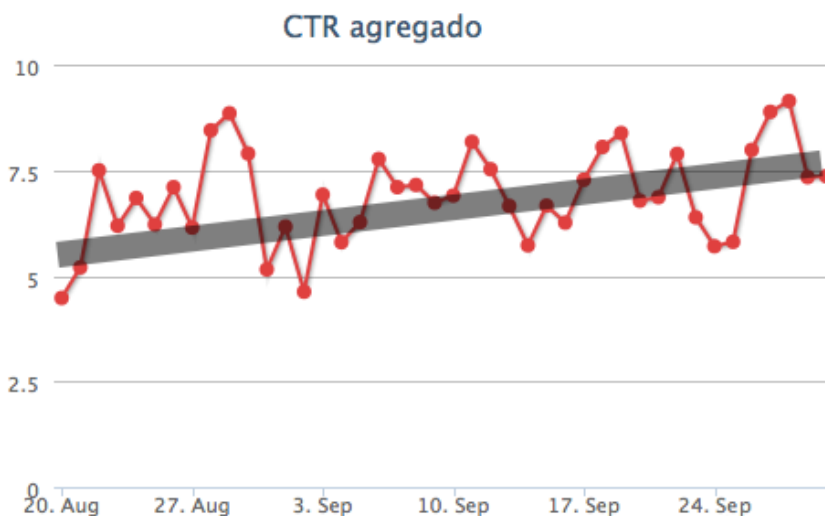
- **Recomendaciones en home totalmente personalizadas** en función de la última actividad de los usuarios. Para los nuevos usuarios que lleguen directamente a la home, se muestran los productos más vendidos de los últimos días.
- **Personalización de páginas de categoría**, mostrando los productos de esa categoría que más le pueden interesar al usuario. Para los usuarios sin actividad previa en el sitio, se les muestran los más vendidos en los últimos 30 días de esa categoría.

- **Cross-selling y alternativas de compra en la página de producto.** De esta forma se trata de mejorar el valor medio del pedido y, sobre todo, las conversiones, ofreciendo algunas alternativas de compra a los productos que está visualizando el usuario.

RESULTADOS

Desde el primer momento, el sistema de recomendaciones de BrainSINS **ha ofrecido buenos resultados a Zebra Vinilos**, tanto en los clientes recurrentes a los que se les muestran recomendaciones personalizadas, como a los nuevos clientes, que no tenían forma de descubrir tendencias de compra desde la propia home de la tienda, y que ahora con BrainSINS pueden ver rápidamente estas tendencias. Según palabras de Sebastián Rodríguez, Director de Marketing de Zebra Vinilos: *“A partir de la implementación de Brainsins en nuestra web, **hubo un remarcado aumento en las ventas de los productos que ya eran best seller**”.*

En primera instancia, **se pudo atajar el problema de conversiones relacionadas con los nuevos usuarios**, ofreciéndoles facilidad de navegación. Unos días después de estar integrado, BrainSINS ya estaba ofreciendo recomendaciones personalizadas a usuarios recurrentes, lo cual se ha notado en la evolución del CTR (click-through-rate) medio de las recomendaciones, que ha pasado del 5% inicial al 7.5% actual, como se puede ver en el siguiente gráfico.



“BrainSINS es un método de una efectividad asombrosa.

Aprende de manera rápida a establecer relaciones entre productos que son muy coherentes, focalizadas y lógicas.

Luego las muestra al cliente, quien las acoge con un porcentaje de éxito que sorprende.”

- Sebastián Rodríguez
Director de Marketing
Zebra Vinilos

¿Cómo valoras el servicio de BrainSINS?

Sebastián Rodríguez,
Director de Marketing de
Zebra Vinilos, valora muy
positivamente el servicio de
BrainSINS:

Recomendaciones



Sistema de analítica



Integración

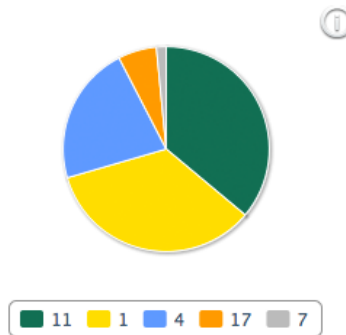


Soporte Técnico



Analizando la estrategia global, podemos ver como las recomendaciones personalizadas tanto en página home como en la página de categorías, influyen muy positivamente en el comportamiento general de la estrategia:

INGRESOS POR RECOMENDADOR(*)



- **Recomendador 1:** recomendador personalizado en home
- **Recomendador 11:** recomendador personalizado en categoría
- **Recomendador 4:** alternativas de productos y cross-selling

A nivel global, los resultados de la estrategia son muy positivos, y arrojan los siguientes datos:

Aumento en productos vendidos **+26,39%**

Aumento en total de ventas (€) **+23,26%**

Aumento del AOV (Valor medio pedido) **+7,95%**

CTR de las recomendaciones **6,86%**

ROI
(Retorno de la inversión)

X16