

Digital marketing trends for retailers

Wi-Fi marketing
Content marketing

Please.

Wi-Fi





Estado actual de la tecnología y su adopción en España

- 90% de los móviles son smartphones
- 70% de los smartphones lleva habilitada la Wi-Fi
- 60% de los usuarios se conectaron a hotspots públicos
- El consumo de datos se ha multiplicado x10 en los últimos 5 años
- El usuario busca “Wi-Fi gratis”

Wi-Fi

Una potente canal de marketing

- Analíticas de tráfico
- Captación de leads
- Canal publicitario
- Conexión tienda-App
- Satisfacción de cliente automatizada
- Enriquecimiento datos visita a CRM

-  Beecells Wi-Fi+Beacon
-  Ticketpics loyalty App
-  Emailing automatizado
-  SDK integración en App del cliente

#1 Calle / Entrada

#2 Visita / Showrooming

#3 Pago / Compra

#4 Salida / Post venta

1.1 Analíticas de tráfico externo

Afluencia / Entrada / Permanencia



2.1 Analíticas de tráfico interno

Visitas / Frecuencia / Permanencia



1.2 Captación de tráfico cercano

Notificación push móvil a usuarios registrados en la App propia de la marca o de la App de Ticketpics con oferta o anuncio



2.2 Captación de leads y 1ª interacción

Captación de registros mediante el portal cautivo de Wi-Fi de clientes y datos asociados (Sexo / Edad / Localidad) y eventual promoción, encuesta o anuncio de bienvenida



3.1 Digitalización de la compra

Captación de datos de compra por usuario



3.2 Fidelización de cliente

Programa de fidelización con tarjeta digital integrada en la App de la marca o con la App de Ticketpics



4.1 Valoración de servicio automatizada

Emailing programado post-visita de captación de feedback de visitantes y compradores



4.2 Frecuencia de visita

Notificación push móvil de campañas promocionales según periodicidad de visitas o compras a nivel individualizado



2.3 Activación de promociones

Notificación push móvil a usuarios registrados en la App propia de la marca o de la App de Ticketpics



3.3 Satisfacción de cliente automatizada

Notificación push móvil con encuesta y agradecimiento post-compra



4.3 Activación de otros canales

Automatización de emailing con promoción de compra en el eCommerce del cliente o promoción de descarga de la App de la marca.



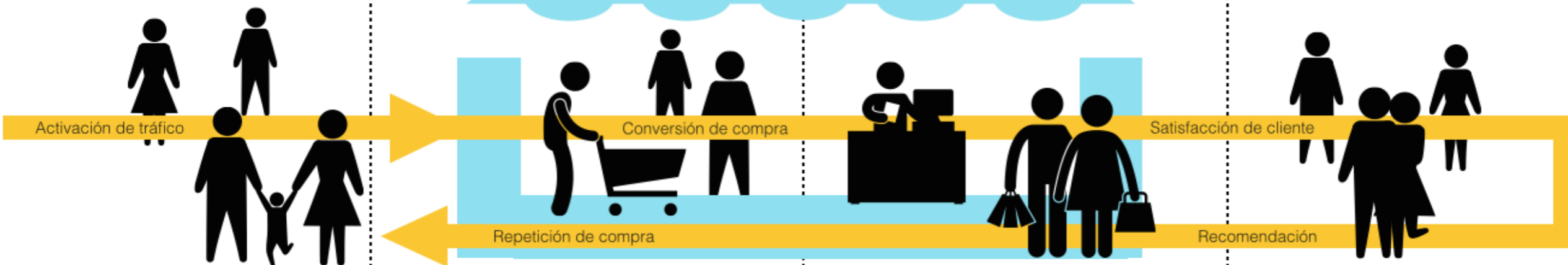
Activación de tráfico

Conversión de compra

Satisfacción de cliente

Repetición de compra

Recomendación





Una cafetería puede captar
de 100 a 500 leads/mes



100 cafeterías
120.000 a 600.000 leads en 1 año

Ratio apertura
emailing promedio

15-20%

Ratio apertura
emailing en tiempo real

50-60%

Ratio encuesta
completada promedio

2-3%

Ratio encuesta
completada post-visita

15-25%

Content Marketing

Los usuarios no quieren anuncios. Los usuarios quieren contenidos

- Lanzamiento de productos
- Captación de tráfico online
- Captación de tráfico a tiendas
- Captación de leads
- Apertura de tiendas
- Marca y notoriedad

Display tradicional
CTR=0,10%

28 Feb 2016 · Digital

¿Realmente tienen futuro los wearables? Aplique estos 4 consejos antes de responder

Barcelona ha despedido ya la última edición del Mobile World Congress (MWC) dejando a los "marketeros" una larga lista de deberes que poner en práctica. La mayor feria internacional del sector de las móviles nos ha mostrado una ingente cantidad de cosas que debemos comenzar a ... [Leer más](#)

27 Feb 2016 · Marketing de Contenidos
Sponsored by Outbrain

Cómo ponerse con las manos en la masa y

ESPECIAL THE FUTURE OF ADVERTISING 2016

8 de marzo - Kinopolis

THE FUTURE OF ADVERTISING 2016

A screenshot of a traditional display advertisement. It features a large red square with a white silhouette of a Coca-Cola bottle in the center. Below the square is a red banner with the text 'ESPECIAL THE FUTURE OF ADVERTISING 2016'. At the bottom, there is a smaller image of a person at a podium with the text '8 de marzo - Kinopolis' and 'THE FUTURE OF ADVERTISING 2016'.

Content marketing
CTR=3,50%

POLÍTICA

Detenido el ex vicealcalde de Valencia, Alfonso Grau

EMPRESAS

Casillas pasa del 1% de interés que le da Bankia

PATROCINADO

Una Tablet para gestionar íntegramente el pequeño negocio

Haz click para saber más sin salir de la página >>

A screenshot of a content marketing advertisement. It features a grey background with a white sidebar on the right. The sidebar contains a 'PATROCINADO' section with a yellow background and a white text box. The text box contains the headline 'Una Tablet para gestionar íntegramente el pequeño negocio' and a call to action 'Haz click para saber más sin salir de la página >>'. The main content area has a white background and contains a headline 'Detenido el ex vicealcalde de Valencia, Alfonso Grau' and another headline 'Casillas pasa del 1% de interés que le da Bankia'.

Por cada 10.000 impresiones se pasa de 10 clicks a 350
x35 veces más interacción

POLÍTICA
Detenido el ex vicealcalde de Valencia, Alfonso Grau

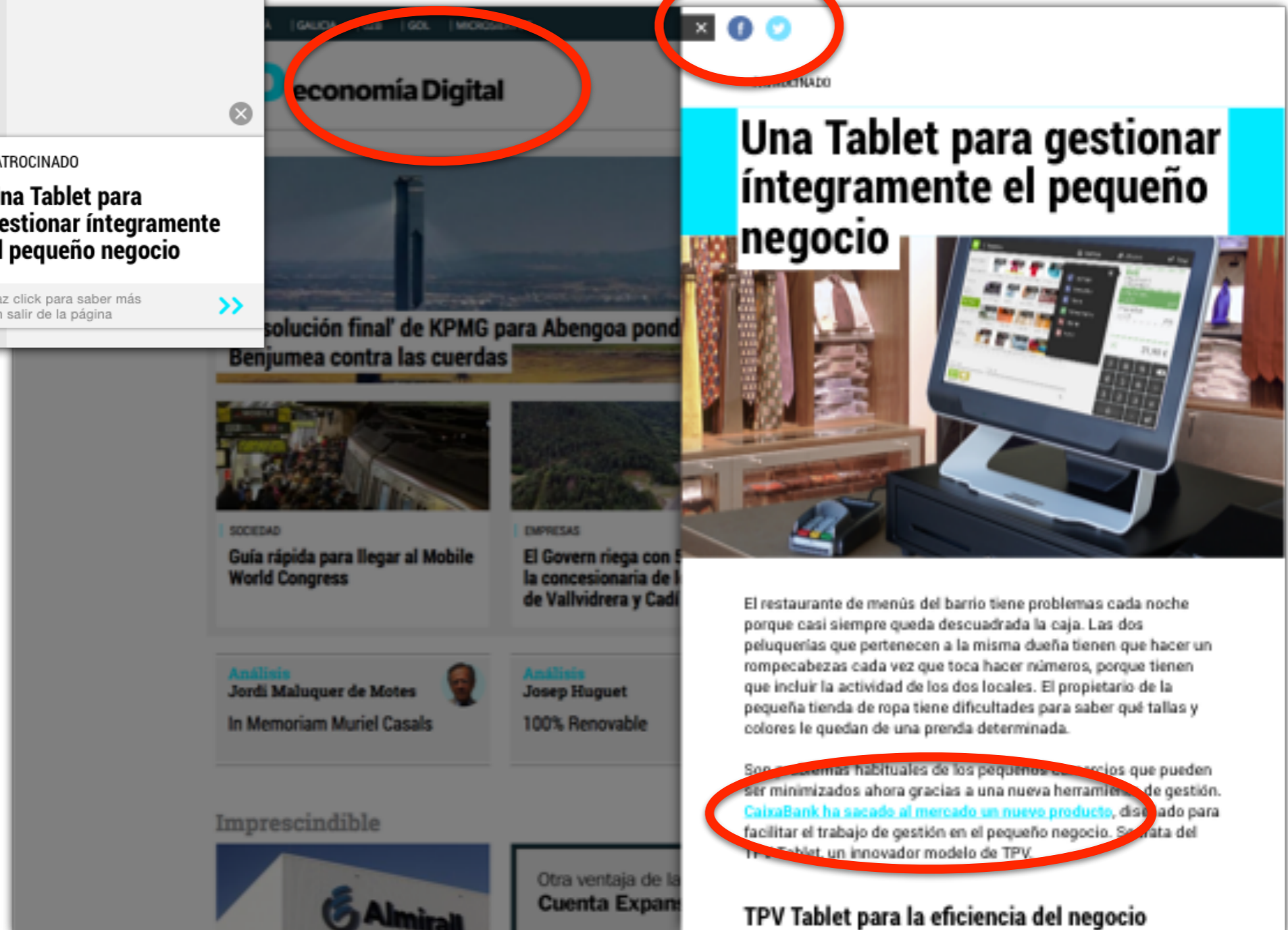


EMPRESAS
Casillas pasa del 1% de interés que le da Bankia

PATROCINADO
Una Tablet para gestionar íntegramente el pequeño negocio
Haz click para saber más sin salir de la página >>

Credibilidad del medio

Viralización en RRSS



economía Digital

Una Tablet para gestionar íntegramente el pequeño negocio

El restaurante de menús del barrio tiene problemas cada noche porque casi siempre queda descuadrada la caja. Las dos peluquerías que pertenecen a la misma dueña tienen que hacer un rompecabezas cada vez que toca hacer números, porque tienen que incluir la actividad de los dos locales. El propietario de la pequeña tienda de ropa tiene dificultades para saber qué tallas y colores le quedan de una prenda determinada.

Son problemas habituales de los pequeños negocios que pueden ser minimizados ahora gracias a una nueva herramienta de gestión. [CaixaBank ha sacado al mercado un nuevo producto](#), diseñado para facilitar el trabajo de gestión en el pequeño negocio. Se trata del TPV Tablet, un innovador modelo de TPV.

TPV Tablet para la eficiencia del negocio

Enlaces al anunciante

Interés

Publicidad tradicional

0,06-0,1%

Content marketing

1,5-3%

Credibilidad

Publicidad tradicional

cerca de 0%

Content marketing

70-85%

Viralidad

Publicidad tradicional

0%

Content marketing

20-30%

Muchas gracias.

Please.

hello@please.to

www.please.to