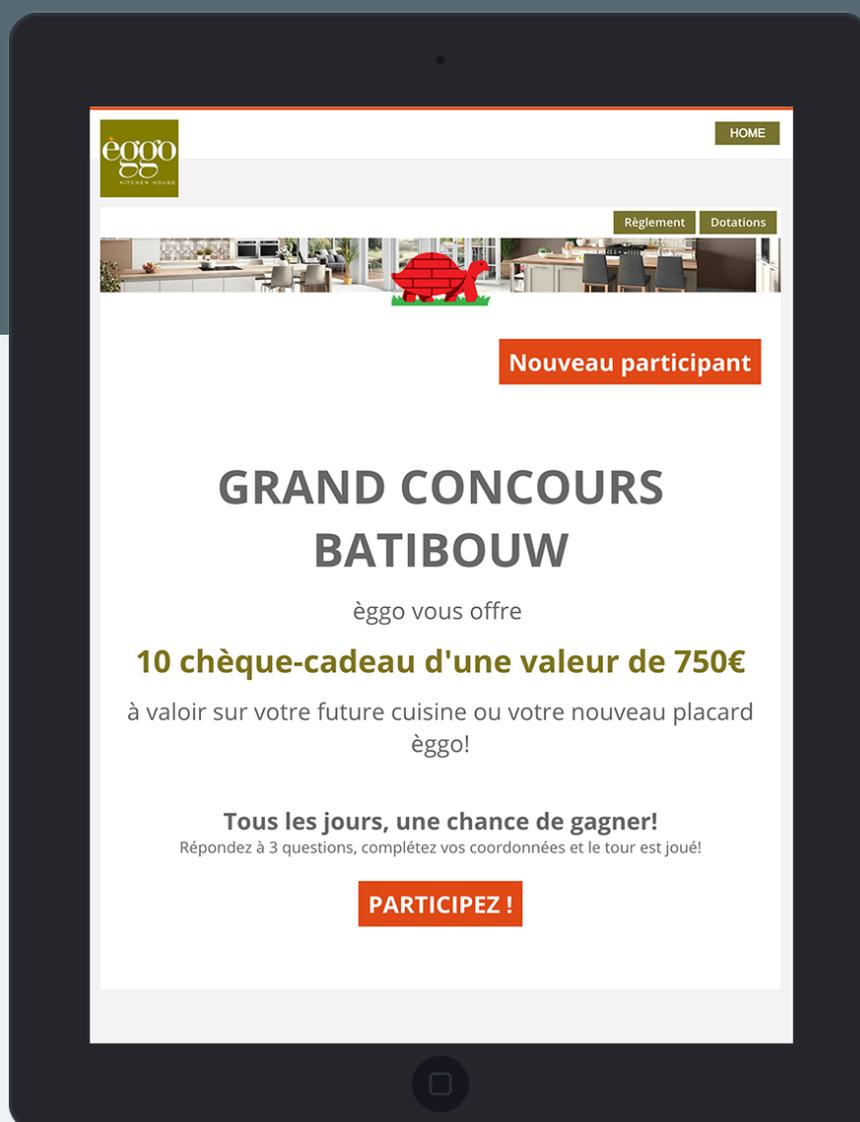


CASO DE ÉXITO

Cómo Èggo Kitchen segmenta
sus audiencias con Qualifio





Eggo es un gran especialista en cocinas desde hace diez años. Con 45 tiendas repartidas por toda Bélgica y una importante presencia en Luxemburgo y España, la marca ha creado una red de alrededor de 400 colaboradores, vendiendo una media de 15.000 cocinas al año. A continuación presentamos el impacto que la implementación de Qualifio ha generado en su estrategia digital.

¿CUÁLES SON VUESTROS RETOS MÁS IMPORTANTES EN MARKETING DIGITAL?



ENGAGEMENT



PERSONALIZACIÓN

“Los belgas compran una cocina nueva cada quince o veinte años, de modo que el ciclo de renovación del producto en nuestro mercado es muy largo. Por eso es tan importante **mantener el contacto con nuestros clientes** y potenciales clientes de forma recurrente. Tenemos dos objetivos principales: **animar a nuestra comunidad** actual a través del email y las redes sociales, y **conseguir nuevos integrantes** a través de diferentes acciones digitales.

En el sentido más amplio del marketing, realmente buscamos establecer una **estrategia cross channel**. Además, este año celebramos nuestro décimo aniversario. Nos gustaría aprovechar esta oportunidad para ofrecer a nuestros consumidores una **experiencia digital global**, que incluya **contenido personalizado** basado en sus intereses.”



¿CÓMO OS AYUDA QUALIFIO A ASEGURAR LA CONSECUCCIÓN DE ESOS OBJETIVOS?

“En primer lugar, la plataforma nos permite ofrecer una gran cantidad de **acciones divertidas** a nuestras audiencias. Esto es posible, entre otras cosas, **a través de la personalización** de nuestras campañas, que tienen nuestro propio look and feel para que los usuarios permanezcan en el entorno de nuestra marca. Este contenido es realmente atractivo para nuestros consumidores.

En segundo lugar, Qualifio nos ayuda a **ofrecer nuevos formatos**, en parte porque desarrollarlos desde cero sería demasiado caro, y en parte porque la plataforma ofrece **multitud de posibilidades** que continúan inspirándonos. También hay que decir que **la plataforma es muy intuitiva**, tanto en la parte de creación como en la experiencia de usuario.

Finalmente, las campañas pueden activarse a través de varios canales, lo que es otro punto fuerte. Una única acción puede ser publicada en un minisite específico, como un iframe embebido en nuestra web y también en nuestra página de Facebook. De esta forma, conseguimos **alcanzar diferentes audiencias** y aumentar tanto el tráfico como la conversión. Nuestras campañas interactivas son particularmente exitosas en Facebook, donde el **engagement de nuestra comunidad digital** con este tipo de contenido está en constante evolución.”

¿CÓMO UTILIZÁIS QUALIFIO PARA RECOPIRAR DATOS?



**SEGMENTACIÓN DE
AUDIENCIAS**



**EMAIL
RETARGETING**

“Qualifio hace que sea fácil orientar a los participantes, no sólo en función de su grupo de edad o su región de origen, sino llegando mucho más lejos. ¿Qué estilo de cocina les gusta más: moderna o clásica? ¿Son más propensos a comprar, construir o renovar? ¿Estamos hablando con una persona soltera y dinámica, con una pareja joven sin hijos o con unos padres de familia en la cincuentena? Esta información específica nos permite **dirigir nuestra información** de forma más efectiva y **ofrecer contenido relevante** a la hora de interactuar con nuestra audiencia.”

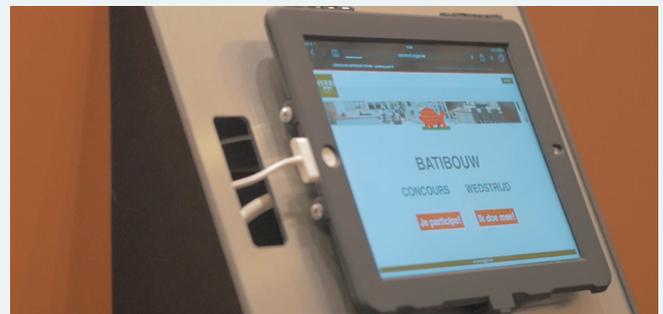


EJEMPLO: LA CAMPAÑA DE ÈGGO EN BATIBOUW



700 LEADS CAPTADOS EN UNA FERIA

“Este año para la feria Batibouw* creamos una zona especial en nuestro stand que estaba **dedicada a un concurso**. En este espacio, **ofrecíamos tablets a los visitantes** para que pudieran responder **tres preguntas sobre su perfil** y dejar su información de contacto. Una vez completado el formulario, automáticamente quedaban registrados en nuestro **concurso para ganar un cheque regalo.**”



*Batibouw es la feria más importante sobre construcción y reformas que se celebra en Bélgica

“Recopilamos **más de 700 contactos únicos**, algo que para nosotros es un buen ROI en este tipo de eventos. Cruzando las bases de datos de varias acciones, pudimos ver que parte de la comunidad que había participado en campañas anteriores nos había visitado en nuestro stand.

Después de esta campaña, también pusimos en marcha una **estrategia de email para orientar a los participantes hacia el estilo de cocina Èggo más apropiada para ellos**. La tasa de apertura de esta acción de retargeting sobrepasó el **50%**, con un **porcentaje de clic de más del 10%**. Definitivamente, éstos son los mejores resultados que hemos tenido nunca. ¡Fue una experiencia muy positiva para nosotros!”



Géraldine Verbaert
Responsable del equipo digital de Èggo Kitchen



“ Qualifio es la principal plataforma de engagement y recopilación de datos mediante la creación y la publicación de contenidos virales que generan interacciones en páginas web, redes sociales y aplicaciones móviles. ”