

Transforme intenção em venda

No Dia do Consumidor, o volume de acessos aumenta e o abandono de carrinho também. O cliente compara preços, pesquisa mais e toma decisões rápidas.

Se sua marca não retomar o contato no momento certo, a venda vai para o concorrente.

Em média, 7 a cada 10 carrinhos são abandonados no e-commerce.

O que realmente faz diferença

1. Timing é decisivo

L

O primeiro contato deve acontecer **até 1 hora** após o **abandono**.

A intenção ainda está quente e a chance de conversão é maior.

24h

Quanto mais rápido o primeiro disparo, maior a recuperação.

2. Personalização que converte

O cliente precisa reconhecer imediatamente o que deixou para trás. **Inclua:**

- ✓ Foto do produto ou best-sellers
- ✓ Nome + preço
- ✓ Botão direto para finalizar compra
- ✓ Benefícios e diferenciais

3. Estratégia Multicanal = Maior ROI

Um único canal não é suficiente.

- ✓ **E-mail:** constrói argumento e detalha oferta
- ✓ **WhatsApp:** alta taxa de abertura (-2,2% conversão média e até 12x de retorno)
- ✓ **SMS:** urgência imediata + impacto direto

Por que ativar com a edrone?

- ✓ **Automatizar** carrinho abandonado
- ✓ **Email:** constrói argumento
- ✓ **WhatsApp:** alta taxa de abertura (-2% conversão média e até 12x de retorno)
- ✓ **SMS:** urgência imediata + impacto direto
- ✓ **ROI médio** entre 9x-14x

Segmente para recuperar melhor

- ✓ Clientes novos vs recorrentes e alto ticket vs baixo ticket
- ✓ Usuários que abandonaram com frete alto
- ✓ Clientes inativos há mais de 60 dias

No Dia do Consumidor, não basta ter tráfego. É preciso recuperar a intenção.

> Ative sua estratégia multicanal e transformo abandono em faturamento.