

Recommend products that are impossible to resist

Recommend products that are impossible to resist

Once Black Friday is in full swing and shoppers are in a frenzy to buy the best products at the best prices online, make sure they don't forget about yours. From personalized paid ads, to wheels of fortune, and eye-catching emails, there's another channel that can come in to play to help you "push" your customers towards making a purchase during Black Friday: push notifications.

The Etailers, a digital business and Data First expert, recommend making use of push notifications to send relevant communications to your subscribers straight to their desktop, even when they're not on your website. This is not only a great way to remind your customers of what's on offer in your online shop during Black Friday, but can also help make stronger connections with your customers, and in time, increase their Customer Lifetime Value.

Keep reading for ideas from The Etailers on how to use your push notifications effectively during the Black Friday period.



Technological advancements allow us to establish stronger connections with our users than ever before. A good data team should be capable of, on one hand, **listening to what our customers tell us** when they interact with us through web behavior analysis; and on the other hand, **translating what the data reveals** to make it understandable for everyone.

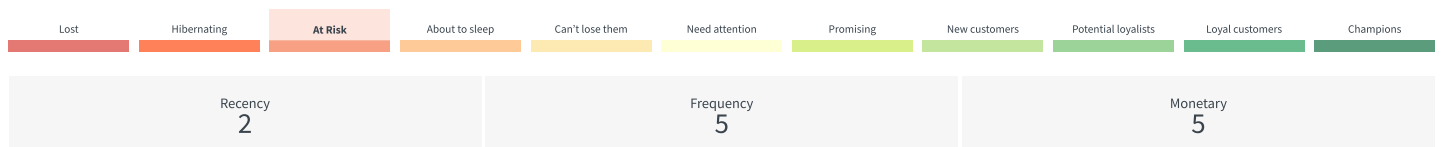


Enric Garcia
Head of Data
The Etailers

Recommend products that are impossible to resist

RFM analysis to increase relevance

In order to make sure your push notifications convert as much as possible, it's vital that the content is highly relevant to your audience. The Etailers recommend RFM analysis to identify and segment your contacts according to their buying behavior. Connectif actually classifies your customers automatically into the following 11 segments based on RFM to help you save time with this step!



According to the type of RFM segment of each customer, you can carry out a whole world of different actions. Specifically, The Etailers suggest offering personalized product recommendations based on the previous visits of your "Can't lose" segment who haven't made a purchase in a while. With Connectif, you can automate a strategy to send push notifications that clearly state the discount price of the products that these customers have shown interest in previously, that are simply impossible to resist!



Ana... Don't miss this opportunity!

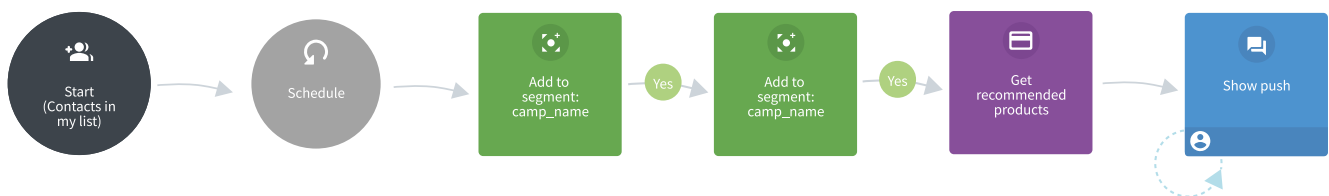
Treat yourself to the sofa of your dreams at an irresistible price this Black Friday.

[BUY NOW](#)

Recommend products that are impossible to resist

Workflow of push notifications with personalized recommendations

In this workflow example created with Connectif, The Etailers show just how easy it is to periodically send personalized recommendations in push notifications to target specific audience segments. You can easily set up to send out these push notifications during the Black Friday period with different content based on the behavior of your customers as previously mentioned, and sit back and watch your sales come rolling in.



The objective of this specific workflow is to keep potential buyers coming to your website during Black Friday. But, by implementing this channel of relevant communications with your customers, not only are you increasing your chances of sales, but you're also helping to improve customer loyalty.

In fact, The Etailers mention that just a 5% increase in customer retention can lead to between a 25-95% increase in sales revenue. So what are you waiting for? Get on the push notification hype today and communicate with your audience in a way that they simply cannot resist.

Recomienda productos irresistibles

Recomienda productos irresistibles

Una vez que el Black Friday esté en pleno apogeo y los compradores estén deseando comprar los mejores productos a los mejores precios online, asegúrate de que no se olviden de los tuyos. Desde anuncios de pago personalizados hasta ruletas de la suerte y correos llamativos, hay otro canal que puede entrar en juego para ayudarte a convencer a tus clientes a realizar una compra durante el Black Friday: las notificaciones push.

The Etailers, un partner de negocio digital experto en Data First, recomiendan utilizar las notificaciones push para enviar mensajes relevantes a tus suscriptores directamente a su escritorio, incluso cuando no están en tu página web. Esto no solo es una excelente manera de recordar a tus clientes lo que pueden encontrar online durante el Black Friday, sino que también puede ayudar a fortalecer la relación con tus clientes y, con el tiempo, aumentar el Customer Lifetime Value.

¡Sigue leyendo para obtener ideas de The Etailers sobre cómo utilizar tus notificaciones push de manera efectiva durante el período del Black Friday!



Los avances tecnológicos nos permiten establecer conexiones más fuertes que nunca con nuestros usuarios. Un buen equipo de datos debe ser capaz de, por un lado, **escuchar aquello que nuestros clientes** nos dicen cuando interactúan con nosotros mediante el análisis del comportamiento en web; y por otro, **traducir aquello que los datos le muestran** para ser comprensible para todos.



Enric Garcia
Head of Data
The Etailers

Recomienda productos irresistibles

Análisis RFM para aumentar la relevancia de los contenidos

Para asegurarte de que tus notificaciones push conviertan al máximo posible, es vital que el contenido sea altamente relevante para tu audiencia. The Etailers recomienda el análisis RFM para identificar y segmentar a tus contactos según su comportamiento de compra. ¡Connectif clasifica automáticamente a tus clientes en los siguientes 11 segmentos basados en RFM para ayudarte a ahorrar tiempo en este paso!



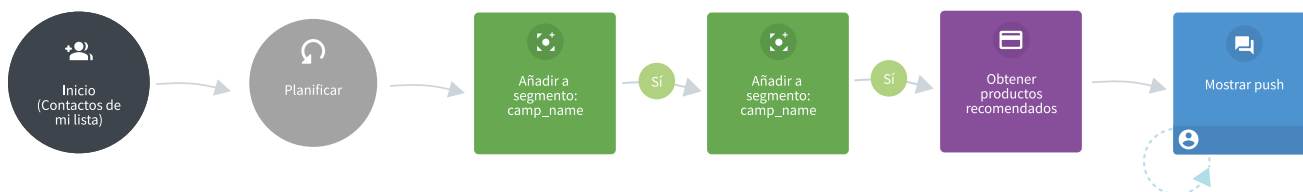
Según el tipo de segmento RFM de cada cliente, puedes llevar a cabo una variedad de acciones diferentes. The Etailers sugiere ofrecer recomendaciones personalizadas basadas en las visitas anteriores de tus clientes que han comprado de tu tienda en el pasado pero llevan tiempo sin hacer compra. Con Connectif, puedes automatizar una estrategia para enviar notificaciones push que indiquen claramente el precio con descuento de los productos que anteriormente han sido interesantes para estos clientes. ¡No podrán resistirse!



Recomienda productos irresistibles

Workflow de notificaciones push con recomendaciones personalizadas

En este workflow, The Etailers muestra lo fácil que es enviar periódicamente recomendaciones personalizadas a través de notificaciones push para dirigirte a segmentos específicos. Puedes configurar fácilmente el envío de estas notificaciones push durante el período del Black Friday con mensajes diferentes basados en el comportamiento de tus clientes, como se mencionó anteriormente.



El objetivo de este workflow es asegurarte que los clientes que no te puedes perder visiten tu tienda online durante el Black Friday. Al implementar este canal de comunicaciones con tus clientes, no solo estarás aumentando tus posibilidades de ventas, sino que también estarás impulsando la fidelización de los clientes existentes ¡más allá del Black Friday!

De hecho, The Etailers menciona que un aumento del 5% en la retención de clientes puede llevar a un aumento de entre el 25% y el 95% en los ingresos por ventas. Entonces, ¿a qué estás esperando? ¡Empieza hoy mismo a recomendar productos irresistibles a tu audiencia!

¿Quieres probar Connectif durante 30 días?

Pide tu demo