



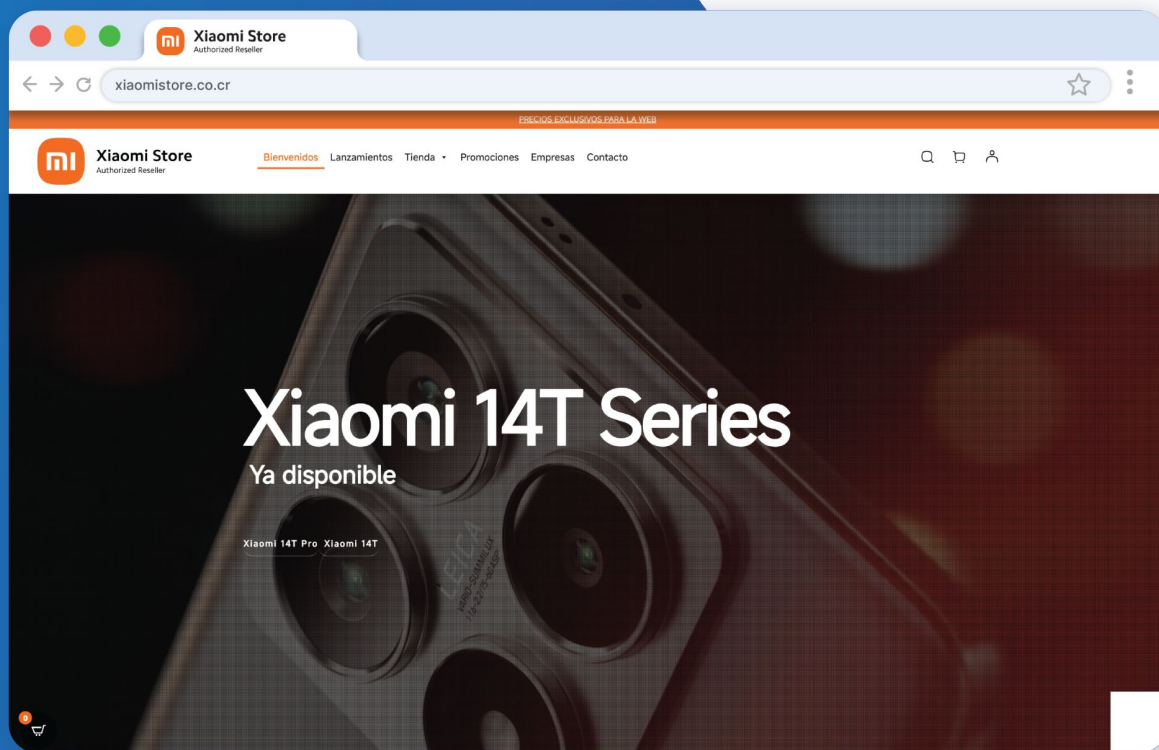
Caso de éxito Xiaomi

Transformando interacciones en resultados: tecnología e IA al servicio de una experiencia de compra a medida.



Xiaomi Store
Authorized Reseller





Xiaomi Store

Authorized Reseller

Con más de 20 años de experiencia y guiados por excelencia, innovación e integridad, en Xiaomi Store de Distesa buscan superar las expectativas de los consumidores con productos de alta calidad.

8

Países en
el mundo

45

Tiendas
Xiaomi Store

+200

Empleados

Los desafíos de Xiaomi:

Incrementar el engagement de los usuarios.

1

Ofrecer una experiencia de compra única.

2

Incrementar el valor del ticket medio.

3

Soluciones

SOLUCIONES

1 Rastrear la huella digital en tiempo real

Identificar en tiempo real el comportamiento y las preferencias de todos los usuarios en su tienda online, incluyendo su tráfico anónimo.



SOLUCIONES

2 Entender las necesidades de cada cliente

Aprovechar los insights de los datos first-party recopilados sobre sus usuarios para enseñar productos y mensajes altamente relevantes.



SOLUCIONES

3 Personalizar los contenidos de la web

Proporcionar recomendaciones personalizadas para mejorar la experiencia de compra online y las posibilidades de conversión.



¿El resultado?

RESULTADO



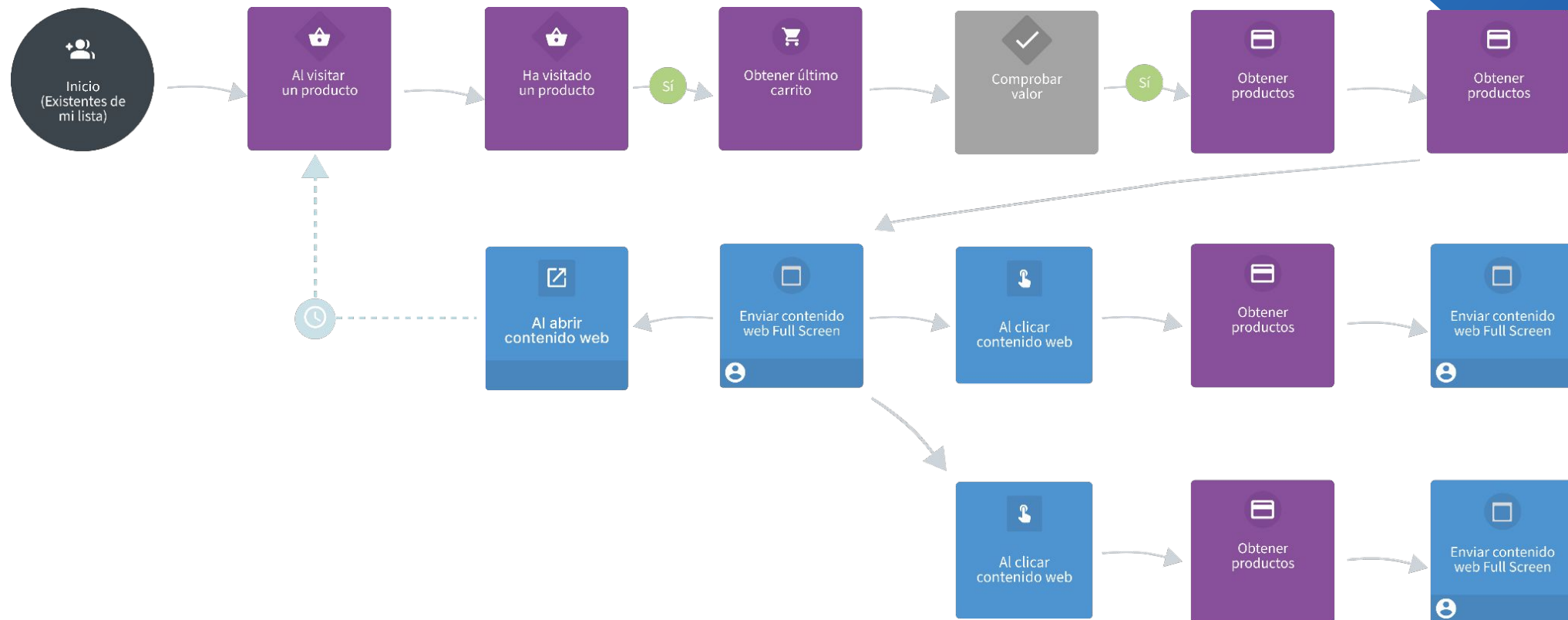
Xiaomi logró **incrementar su CTR un 7,5%.**

Clientes indecisos más interesados en la marca

Xiaomi Store ha implementado popups y contenidos fullscreen personalizados que recomiendan productos según los intereses de cada cliente, logrando captar la atención de los usuarios indecisos y aumentar la interacción con la marca. Esta estrategia, basada en la personalización, ha permitido incrementar el CTR convirtiendo la curiosidad de los visitantes en decisiones de compra, lo que refuerza la conexión entre Xiaomi y sus clientes.

Workflow

Este workflow muestra cómo impactar a los visitantes con contenidos relacionados a sus búsquedas y sus carritos para poder enseñarles artículos de su interés.



RESULTADO

Experiencia de compra orientada al cliente

Xiaomi Store ha aprovechado los datos de primera parte en tiempo real para rastrear el comportamiento de sus clientes en su tienda WooCommerce, personalizar sus experiencias y guiar eficazmente hacia la compra. Esto ha permitido mostrar vitrinas personalizadas basadas en los productos que los usuarios tenían en su carrito, logrando un incremento del 12.2% en la tasa de conversión, al transformar la navegación en experiencias orientadas a las necesidades de cada cliente.

+12,2% de incremento
en la tasa de conversión.

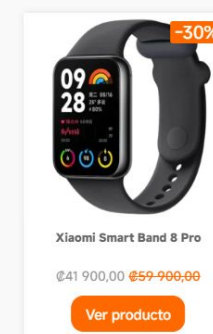
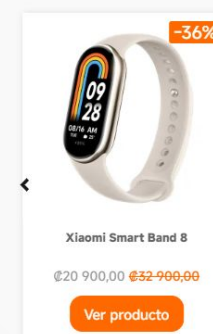
CONNECTIF



Xiaomi Store
Authorized Reseller

Bienvenidos Lanzamientos Tienda Promociones Empresas Contacto

Productos Xiaomi Más Vendidos

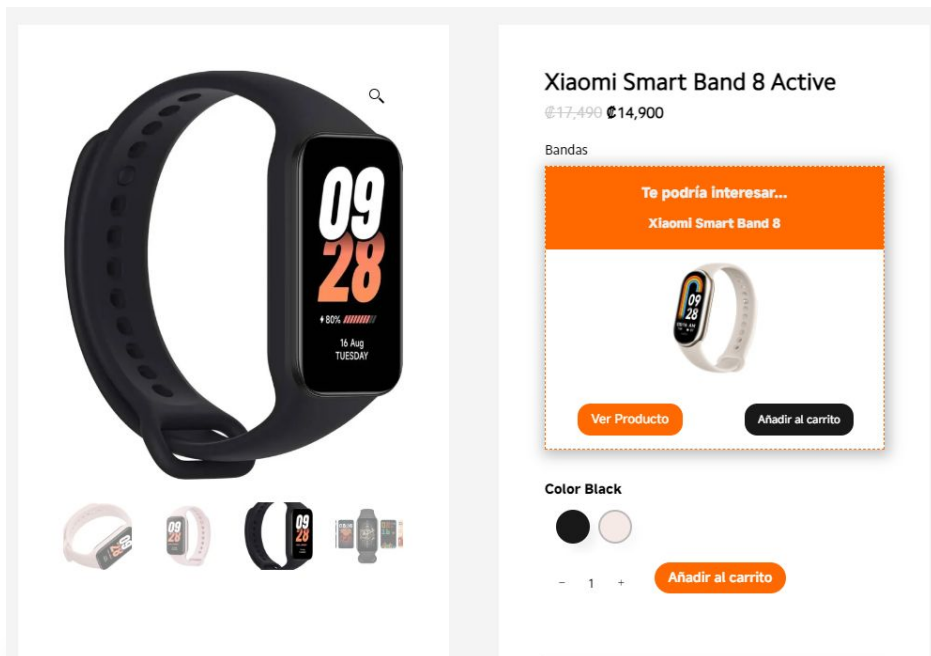


Workflow

Este workflow verifica la actividad de los clientes online, analizando qué tipo de productos han añadido a su carrito. Si no han finalizado la compra, se le mostrarán contenidos inline de artículos relacionados a sus cestas para incrementar la conversión.



RESULTADO



Esta estrategia ha permitido **aumentar el ticket medio un 30%.**

Recomendaciones personalizadas para cada cliente

El objetivo de esta estrategia ha sido aumentar las ventas mediante el upselling, ofreciendo productos de mayor valor o con características adicionales a los clientes. Este carrusel se enseña solo a aquellos usuarios que han mostrado interés en productos específicos y que podrían estar dispuestos a gastar más por algo similar y mejor. Esta estrategia, ha sido clave para Xiaomi Store a la hora de incentivar a sus clientes a considerar compras más valiosas.

Workflow

Este workflow muestra cómo enseñar contenido web personalizado según los últimos productos visitados por los clientes, en este caso móviles, relojes inteligentes, tabletas, entre otros. A partir de las visitas de los usuarios, se le muestran carruseles con propuestas mejoradas para incentivar el upselling.





Xiaomi Store

Authorized Reseller



7,5%

Tasa de Click Through Rate



12,2%

Mejora en la tasa de conversión



30%

Aumento del ticket medio



40%

Ventas atribuidas a Connectif



Caso de éxito

Al adoptar Connectif, no solo incrementamos la conversión de visitas en ventas, sino que también centralizamos todas nuestras acciones de marketing en una plataforma única, optimizando el embudo de ventas. Gracias a la inteligencia artificial integrada en nuestro sitio web, hemos logrado una comprensión más profunda de nuestros clientes, lo que nos permite ofrecerles una experiencia más personalizada y efectiva.

Josue Distesa

Gerente Comercial CA, Colombia y República Dominicana

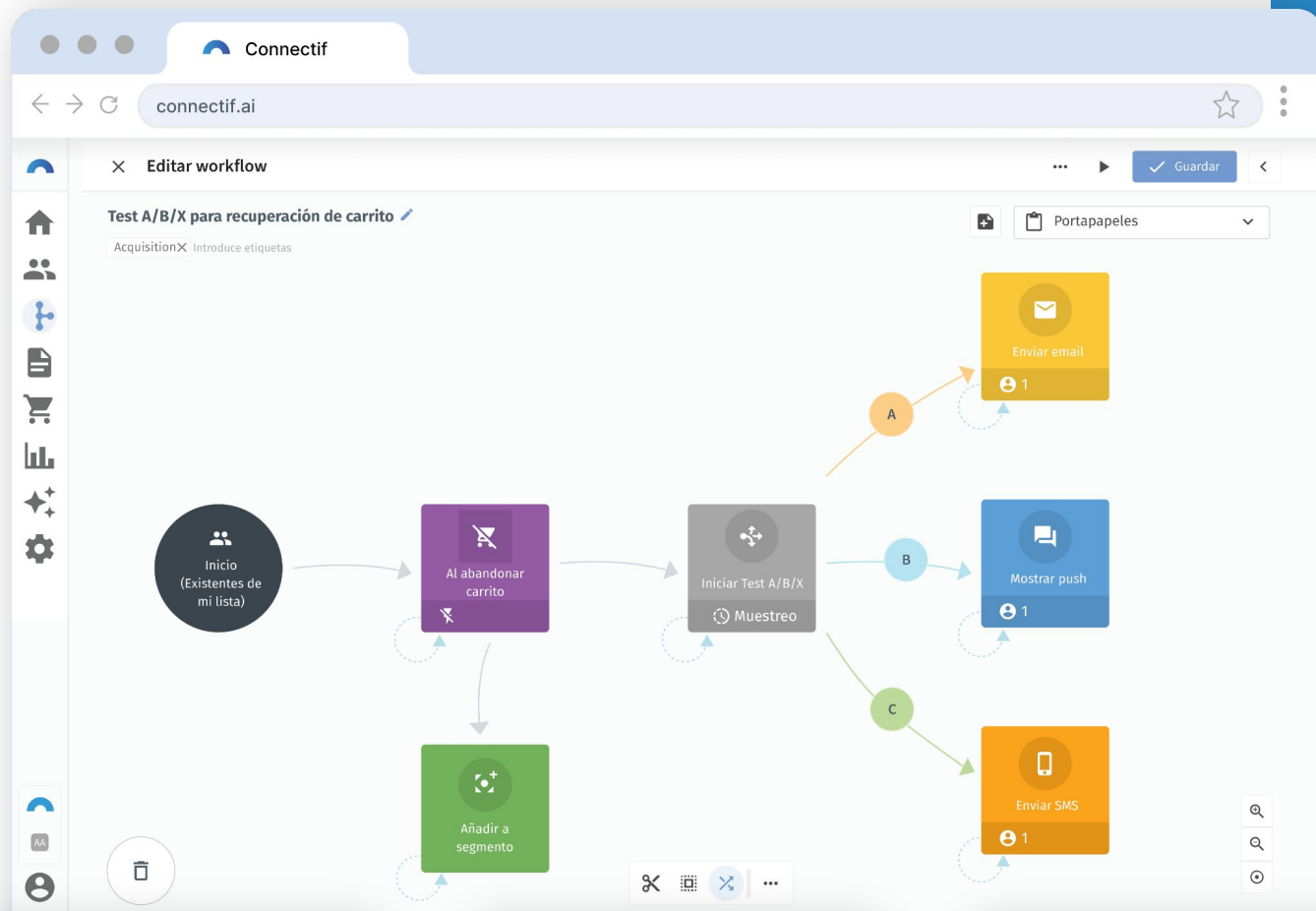


Xiaomi Store

Authorized Reseller

Sobre Connectif

Connectif es la plataforma all-in-one de Customer Data y Experience que brinda a los eCommerce marketers el poder para crear estrategias de marketing Data First que maximizan el engagement, las ventas y la retención.



+15
países

+2k
clientes

+220
partners

ESPRIT

GIOSEPPO

Levi's

NAF NAF

MEXAS

OGGI



**¿Quieres ser
nuestro próximo
caso de éxito?**

[Pedir demo](#)