



Attention Grabbing Media ESTUDIO DE CASO

- NATIONAL CLOTHING BRAND - CLOUD NINE SHEEPSKIN



Esta es la primera vez en todos nuestros intentos de comercialización en la que Hemos aumentado considerablemente nuestras ventas y hemos obtenido beneficios.

Estamos muy agradecidos por el trabajo y los esfuerzos realizados por AGM. Apreciamos mucho su empresa.

- Joe Francis

Presidente de Cloud Nine Sheepskin



OBJETIVOS DEL CLIENTE:

El objetivo principal del cliente era aumentar sus ventas online para dejar de depender tanto de las ventas procedentes de sus locales físicos.

El cliente también necesitaba ayuda para mejorar su tienda y sus listados en Amazon.

SOBRE AGM:

- Localizada en Largo, FL
- Agencia Socia de Facebook
- Expertos Certificados en ManyChat
- Certificados en Facebook Blueprint

SOBRE LA MARCA:

Cloud Nine Sheepskin es una marca basada en Estados Unidos que vende calzado, cueros y accesorios hechos de piel de cordero legítima. Han estado en el mercado por casi 3 décadas, Y antes de trabajar con AGM vendían la mayoría de sus productos en tiendas físicas de temporada.

LA ESTRATEGIA:

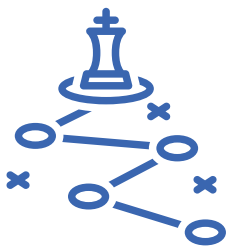
Comenzamos con la transición de su sitio web anterior a una tienda de Shopify de nuevo diseño que incluía un proceso de compra simplificado (a diferencia de su sitio web anterior) y un proceso de conversión diseñado para aumentar el valor promedio de los pedidos.

Nuestros esfuerzos de marketing se centraron en el contenido generado por el usuario, filmado en la empresa utilizando algunas de las muestras de zapatos que el cliente nos envió.

También se creó una estructura publicitaria básica y anuncios de retargeting para maximizar nuestras conversiones.

En Amazon, optimizamos sus listados y eliminamos los listados competidores de otros vendedores que estaban secuestrando la caja de compra y quitando ventas al cliente.

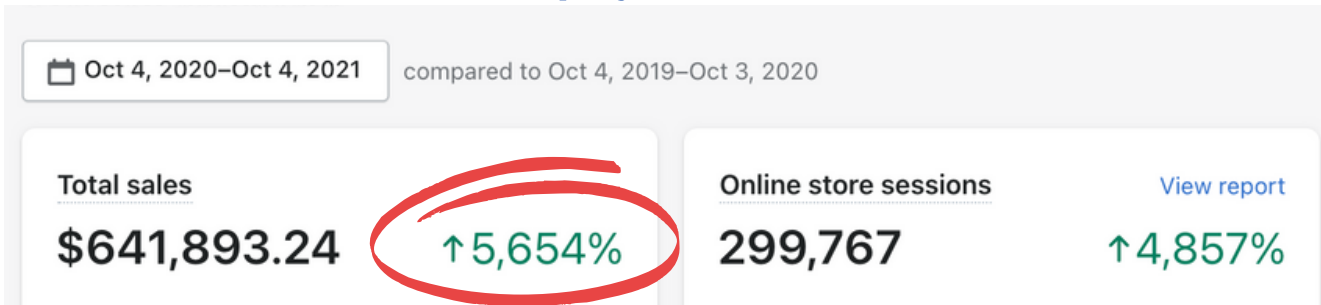
Por último, creamos un bot de ManyChat con la marca para presentarla a nuevos clientes, el cual introdujo la marca a nuevos clientes, alimentó a los clientes nuevos y a los existentes, y fomentó las ventas en el camino.



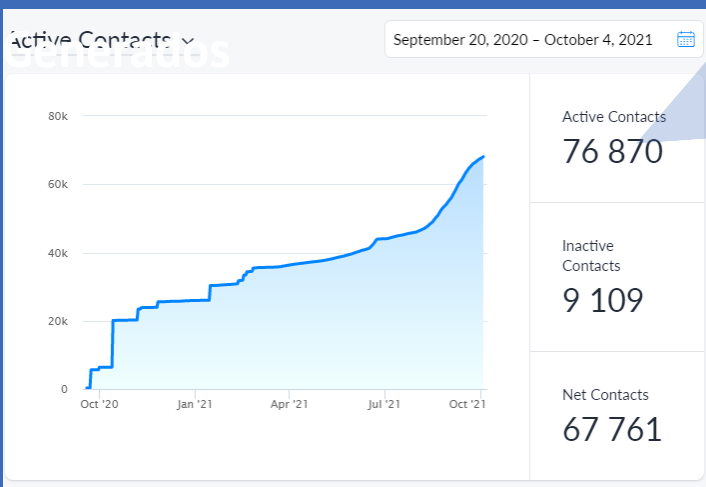
RESUMEN DE RESULTADOS:

- Ventas de \$642K generadas dentro de Shopify
- El promedio de ventas mensuales se incrementó en \$50K
- 77K suscriptores de Messenger generados en 1 año
- Aumento del 250% en clientes que regresan
- 149.000 dólares de ventas generadas por las campañas de marketing por SMS.

Ventas Generadas en Shopify:



Suscriptores de Messenger



Active Contacts

76 870

Returning Customer Rate

Returning customer rate

14.13%

↑250%

Ventas generadas por SMS

Period: Last 365 Days

Total Revenue

\$148637.33

Updated last 7 days

Total Orders

1651

Updated last 7 days

Total ROI

32381.22%

Updated last 7 days

Total Spent

\$457.61