

Atribución y deduplicación de las ventas en tiempo real: el caso de 3Suisses.fr

Sector de actividad: Moda y Hogar

3Suisses es el tercer grupo de e-commerce en Francia y el décimo en Europa (clasificación de Internet Retailer en 2012 con respecto al volumen de negocios). 3Suisses France es la segunda página web de Moda y Hogar en Francia.



Los recorridos de los internautas fuera y dentro de la página web son cada vez más complejos y el volumen de datos recogidos se encuadra en la era del Big Data. 3Suisses.fr, presente en el conjunto de los canales de adquisición, invierte una parte importante de su presupuesto en las campañas de afiliación y de re-targeting. 3Suisses.fr debe centralizar y automatizar su gestión de los tags, para tener una visión global y más selecta de los rendimientos reales de sus aportadores de negocio y optimizar sus inversiones.

Público objetivo: Mujer de entre 25 y 49 años

Objetivos:

- Proporcionar al equipo de marketing más autonomía
- Mejorar el rendimiento técnico en la página 3Suisses.fr
- Optimizar las inversiones de marketing

► Soluciones propuestas

La idea estratégica

3Suisses.fr necesita centralizar sus tags de terceros para optimizar el control, pero también para mejorar sus inversiones, compartiendo la información con sus Partners en una estrategia Win - Win.

La importancia de una solución centralizada de gestión de los tags reside en la deduplicación automatizada de las ventas en tiempo real. Permite asignar cada venta al real aportador de negocio. La atribución de las ventas en cuanto a esta solución está condicionada para responder al modelo económico y a la estructura de margen de 3Suisses.fr

Aspectos innovadores y diferenciación

- Condicionamiento multicriterio de las reglas de llamada de tags de terceros
- Control de la información transmitida a los Partners
- Seguridad del intercambio de datos del cliente
- Plazos cortos de aplicación

Los KPI

- Ahorro de tiempo para los equipos
- Reducción del tiempo de carga de la página web
- Reducción del coste de adquisición de tráfico
- Aumento del volumen de negocio

► Puesta en marcha operativa

Duración: 1 mes

Configuración de la solución

- Optimización de la estrategia de tagging

El conjunto de los tags está encapsulado en un tag universal situado en las páginas de la web de 3Suisses.fr. Solamente este tag único está integrado en el código fuente de las páginas de la web, aligerándolo considerablemente. 3Suisses.fr proporciona una gran comodidad de navegación a sus internautas y respeta las buenas prácticas del SEO, optimizando el código fuente de la página y

Anunciante: 3Suisses.fr
www.3suisses.fr

Samy Bouguerra
Responsable de Marketing Digital

Amine Chraïbi
Responsable de Retargeting y Adexchange

Proveedor
Eulerian Technologies
www.eulerian.com

Emmanuel Brunet
Director Ejecutivo

- ▶ tiempo real
- ▶ adquisición de tráfico
- ▶ deduplicación

el tiempo de carga de las páginas.

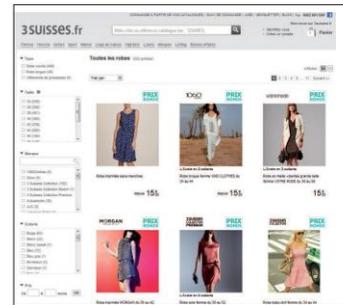
- **Registro histórico de las variables ad-centric**

El tracking se realiza por redirect, totalmente transparente para los internautas. También es mucho más fiable que el envío de parámetros.

Los historiales de marketing de los internautas se recogen en su totalidad, los equipos de marketing pueden remontar 40 puntos de contacto, en los que están el post-clic, la post-impresión y la revisita.

Reglas de atribución a medida

Los tags de terceros se pre-parametran, el equipo de marketing solamente tiene que seleccionar entre una gran biblioteca los tags que desea colocar en 3Suisse.fr. La deduplicación de las ventas se basa en las reglas de atribución predefinidas por la web de 3Suisse.fr, ajustándose a sus necesidades de marketing. En lo que concierne a las campañas de afiliación y de retargeting, 3Suisse.fr opta por ver las palancas de pago, fuera del branding SEO. Entre los enfoques se encuentran la primera palanca, la primera palanca de pago, la última palanca... A esta regla, y en función de cada aportador de negocio, pueden añadirse algunas condiciones: no realizar una llamada del tag si el pago no es en efectivo, sino a crédito, realizar una llamada del tag en la última palanca de pago de la propia visita para descartar la remuneración de las páginas de couponing visitadas por el cliente durante su visita a 3Suisse.fr...



Despliegue en la página web de 3Suisse.fr

Una vez asegurada la buena aplicación de los tags de terceros a través del modo de prueba de aceptación, estos se activan. Los tags se llamarán solamente si responden a la regla de atribución personalizada. Las ventas generadas por la afiliación y el retargeting se deduplicarán automáticamente y se atribuirán al buen aportador de negocios sin riesgo de pagar una doble remuneración.

Optimización del rendimiento marketing

Como las ventas se deduplican automáticamente, ya no es necesaria la retirada manual de las atribuciones de las ventas duplicadas. El equipo de marketing gana así tiempo para la optimización de las campañas. A través de su panel de control, el equipo de marketing puede segmentar cada llamada de tag emitida para alcanzar un nivel de detalles muy avanzado.

Las optimizaciones se realizan en varios niveles

- Ajuste del modelo de remuneración a través de la regla de atribución
- Priorización de los aportadores de negocio más rentables
- Remuneración que varíe en función del perfil del cliente (antiguo/nuevo)
- Perfeccionamiento de las vistas: las reglas de atribución ya no se limitan a la última palanca de pago pero pueden remontar en el historial de marketing del cliente 3Suisse.fr, afinar el ROI de cada campaña, partner, página de aceptación de la venta...

Envío de datos inteligentes a los partners

La comunicación con los aportadores de negocio es transparente, con el desarrollo de informes personalizados a los que ellos tienen acceso: al número de llamadas emitidas y a los parámetros de los tags. La transmisión de parámetros dinámicos también se pone en marcha con los partners que cobran al éxito. Permite que los partners conozcan el importe y la referencia de los productos de las ventas de 3Suisse.fr generadas por sus programas. Así, pueden impactar sus programas en una estrategia win - win. El tráfico enviado a 3Suisse.fr se cualifica desde el inicio.

▶ Resultados

- Ahorro de tiempo para los equipos de marketing
 - Reducción del tiempo de carga de las páginas de la web
 - Mejora del rendimiento de los presupuestos de adquisición del cliente
- “La deduplicación automatizada de las ventas ha puesto fin a la doble atribución de las conversiones de la adquisición según éxito. Con un volumen de campañas equivalente, nos permite optimizar considerablemente el presupuesto. Además, la mejor calidad y cantidad de datos ha permitido a nuestros partners conseguir una mejor cualificación del tráfico enviado hacia 3Suisse.fr, permitiendo un aumento del tráfico cualificado con un presupuesto equivalente”.*

Sami Bouguerra, Responsable de Marketing Interactivo & Asociaciones, 3 Suisse.fr

