

Claves para mejorar tu e-commerce y tus campañas de eMail Marketing

Entre todos los contenidos de la feria que se realizará en IFEMA, se proponen 2 ponencias que impactarán directamente sobre los resultados de los ecommerce o tiendas online. Descubre la nueva metodología CRO y las claves para optimizar al máximo tus campañas de email

Los próximos 26 y 27 de abril se celebra en Madrid la Omexpo by futurizz una feria en la que se presenta lo más destacado del sector digital en un congreso de alto nivel y contenido con casos de éxito, ponencias, mesas redondas entrevistas y mucho más. 8 escenarios estructurados en las temáticas más punteras del negocio digital.

Dos de las ponencias más destacadas son:

Cómo mejorar la tasa de conversión de tu e-commerce el 26 de abril a las 17:40 en la sala IBM

El Conversion Rate Optimization es una metodología en auge que estudia el comportamiento de los usuarios y mejora el rendimiento de las webs. Trabajando en la mejora del performance de las visitas en base a conversiones.

Alex Furquet, CRO Manager de Elogia ha sido el elegido para hablar sobre esta novedosa metodología que cada día va ganando mayor terreno dentro del marketing digital enfocado a e-commerce.

Esta innovadora ponencia sobre cómo a través del CRO o Conversion Rate Optimization podremos identificar aquellos puntos del proceso de compra de nuestra web que pueden ser mejorados y, a través de la experimentación y el análisis, optimizar nuestra tasa de conversión de forma iterativa e incremental.

Conseguir tráfico para tu web es solo una parte del trabajo. Lo realmente importante no es la cantidad de visitas que llegan a tu página sino las que realizan alguna conversión en ella. La misión de esta metodología es aumentar tus tasas de conversión mediante nuestro conocimiento y el uso de diferentes herramientas presentes en el mercado.

Asiste a esta ponencia y empieza a trabajar el CRO de tu web para disparar las ventas de tu tienda online.

¿Estás tirando el dinero en tus campañas de eMail Marketing? El 27 de abril a las 17:15 en la sala Outbrain.

Jorge Fernández, Managing Director de iBrands presentará las claves en la planificación y en el análisis de los resultados de tus campañas de email marketing para saber si estás empleando bien tu dinero o estás pagando mucho más que lo necesario.

El Email Marketing es una de las principales fuentes de captación y conversión pero hay que saber enfocarlo y analizarlo, de esa manera aprovecharemos mucho mejor el tráfico y obtendremos unos resultados magníficos.

En esta ponencia se darán consejos clave para evaluar correctamente los resultados de tus campañas saber por qué no convierten o si estás explotando tus campañas al 100%.

Sabrás cómo detectar si se están haciendo bien las cosas en vuestras campañas o si se están enviando a las segmentaciones contratadas o los leads que conseguimos son válidos o no. Obtendrás las pautas a tener muy presentes para cuando nos enfrentemos a campañas de email marketing para que todo funcione correctamente y los envíos y resultados sean los esperados inicialmente.

Si quieres obtener entradas para Omexpo puedes ponerte en contacto con Elogia, Ibrands o mediante la web de la feria: <http://www.omexpo.com/es/entradas>

Más info: www.elogia.net

Elogia es una agencia digital especializada en Digital Commerce Marketing perteneciente al Grupo VIKO (www.viko.net) experta en entender, atraer y retener clientes on line. Con servicios de Market Intelligence, Marketing Relacional, Outbound Marketing e Inbound Marketing. Poseemos más de 15 años de experiencia y un equipo de más de 70 personas en Barcelona, Madrid, Vigo y Ciudad de México. Ofrecemos servicios de Social Media, SEO, planificación online y consultoría estratégica online.

Más info: www.ibrands.net

iBrands es una agencia de email marketing especializada en obtener resultados directos por campaña desde 1999, perteneciente al Grupo VIKO.

Ofrece los siguientes servicios:

Acciones de eMail Marketing hipersegmentado para conseguir tráfico cualificado o registros

Acciones de Display (publicidad gráfica) a CPA (Coste por Adquisición), para generar campañas orientadas a venta

Datos de contacto:

Comunicación VIKO

CMO Grupo VIKO

+34649495100

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Marketing](#) [Madrid](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Consultoría](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>