Publicado en España el 17/05/2023

Royal Comunicación, nuevo partner de Comerzzia y gran aliado en estrategias de comunicación y Marketing Automation

Comerzzia sigue ampliando su red de partners para la comercialización e implantación de su software vertical orientado al comercio unificado. La solución modular que permite a los retailers optimizar las experiencias de compra de sus clientes, generando un incremento de las ventas tanto en la tienda física como digital

Comerzzia sigue ampliando su red de partners para la comercialización e implantación de su software vertical orientado al comercio unificado. La solución modular que permite a los retailers optimizar las experiencias de compra de sus clientes, generando un incremento de las ventas tanto en la tienda física como digital.

En esta ocasión, Royal Comunicación y comerzzia firman una alianza estratégica, en virtud de la cual Royal Comunicación pasa a formar parte de la comunidad de partners de comerzzia, bajo la categoría Reseller Partner.

El primer caso de éxito, resultado de esta alianza es el lanzamiento de la tienda online de E.Leclerc en España y Andorra.

Royal Comunicación
Es una agencia de marketing, con más de 16 años de experiencia, comprometida con el desarrollo de las nuevas tecnologías de la información y comunicación (TIC), proporcionando soluciones creativas en marketing digital.

Desde 2007 esta agencia cuenta con sedes nacionales en Madrid, Sevilla, Málaga, Barcelona y Valencia, e internacionales como Lisboa, Helsinki y República Dominicana. Entre sus clientes más destacados se encuentran Alcampo, CEF.-, World2fly, Huesitos, Stellantis &You, SOMProduce, DOCa Rioja, E.Leclerc o Clínicas Londres entre otros.

En 2009, se convirtió en Partner de Google y en 2017 en Google Premier Partner, reconocimiento que destaca la labor de las mejores agencias digitales del mundo. Además, desde 2010 es Partner de Meta, y de TikTok desde el año 2022.

Ofrecen una amplia gama de servicios: consultoría de negocio digital, performance advertising, growth hacking, desarrollo tecnológico y creatividad. Además, recientemente se lanzó la división Royal Influency, después de más 10 años haciendo campañas de influencers, con el objetivo de conectar empresas e influencers de todo el mundo.

comerzzia
Fundada en 2010, comerzzia nace como una suite modular para el retail, propiciando que los retailers incrementen sus ventas, mediante la optimización de sus procesos y la generación de experiencias de compra flexibles, personalizadas, unificadas en todos los canales, tanto físicos como digitales.

comerzzia está siempre a la vanguardia de todo lo que gira alrededor de la innovación tecnológica y el Customer Experience, siendo reconocida por la consultora internacional Gartner en varias ediciones de sus Market y Vendor Guides, como una de las soluciones a nivel mundial para el Comercio Unificado, con altas capacidades en el POS (punto de venta) y clienteling.

La suite cuenta además con las siguientes soluciones modulares unificadas y apificables, integrables con cualquier tecnología de terceros: eCommerce, Loyalty, Motor promocional, Analytics, APP del cliente fidelizado, Scan&Go, FastPos para la venta y cobro en movilidad para el empleado de tienda, SGA, ISLA SIM y OMS para la gestión de stock y preparación de pedidos, incluso los que llegan a través del eCommerce.

La solución multi-idioma tiene un módulo de fiscalidad internacional y está desplegada en cerca de 60 países. Clientes como Bimba & Lola, Álvaro Moreno, Mascaró, Marypaz, Pampling, Mac, Aromas, BricoDepot, para el sector especialista y Dinosol, Veritas, Ametller Origen, Spar, La Sirena para el sector food, son algunas de las referencias que confían en comerzzia.

Principales beneficios del acuerdo:

Compañías complementarias para clientes retail.
Royal: Estrategia de comunicación y MK automation.
Comerzzia: módulos Loyalty y MK fundamentals.
Conocer, segmentar, trazar y analizar el comportamiento de los consumidores.
Campañas de MK en lenguaje natural totalmente personalizadas y segmentadas.
Puntos, promociones, cupones, vouchers, descuentos, tarjetas regalo, …
Mayor engagement e incremento de las ventas.
Una estrategia unificada donde existe un cliente único en todos los canales (físico y digital).

Este acuerdo hace que se ofrezca al cliente un servicio completo en cuanto a fidelización de clientes se refiere.

Cada vez es mayor la convergencia entre el mundo físico y digital y los usuarios tienen muchos estímulos y marcas entre las que pueden elegir, por lo que tener una buena plataforma y una buena estrategia de fidelización, gestión promocional y comunicación con el usuario, es la clave del éxito para tener una estrategia phygital unificada.

Ahí entran en juego comerzzia, con su solución de fidelización y motor promocional y Royal que entra

en la posterior comunicación con el lead con una estrategia de automatización integrada, que ayuda en los flujos de comunicación dependiendo del estado en el que esté el usuario, comunicaciones de descuentos, cupones, vouchers, etc. para generar mayor engagement.

Se puede ampliar información contactando con a través de este enlace.

Datos de contacto:
Nerea Rodríguez
699 35 52 25

Nota de prensa publicada en: España

Categorías: Nacional Comunicación Marketing Software Otros Servicios

NotasdePrensa
https://www.notasdeprensa.es