

Gane y fidelice clientes con el checkout marketing: Sanicare, Aliva y Medicaria confían en la colaboración con userwerk.

userwerk | 28 julio 2022

userwerk está ampliando masivamente su base de clientes en el segmento sanitario. Con Sanicare, Aliva y Medicaria (todas BS-Apotheken OHG), tres farmacias en línea confían en la experiencia en marketing de caja del especialista en comercio electrónico de Ulm para hacer aún más sostenible la experiencia de compra de los clientes nuevos y existentes. Con Sanicare, userwerk también pudo convencer a una segunda de las diez farmacias online más importantes de Alemania* de la competencia de su solución.

La compra en línea de medicamentos y productos sanitarios sin receta está en auge. Al mismo tiempo, el mercado de las farmacias de venta por correspondencia es muy competitivo. Por ello, la captación de nuevos clientes y su fidelización a largo plazo son cada vez más importantes en un mercado tan competitivo. El factor clave aquí es una experiencia del cliente altamente individualizada.

Para reforzar su fuerza innovadora y su constante orientación al cliente en este ámbito, Sanicare, Aliva y Medicaria han revisado su estructura de socios. Las tres confían ahora en las soluciones de plataforma específicas para marcas de userwerk para la integración de ofertas de ventajas (ofertas «gracias») en las páginas de pago (páginas de confirmación de pedidos) de sus tiendas online.

Las soluciones de userwerk se centran en reforzar la fidelidad de los clientes de las farmacias en línea a través de una experiencia postventa altamente personalizada. Los complementos de compra integrados en el respectivo look & feel de la tienda pretenden ofrecer inspiración al cliente y, como servicio de valor añadido, contribuir a reforzar la imagen de la tienda y su fidelidad. La tecnología de reproducción asistida por IA desarrollada internamente por userwerk permite servir en tiempo real a un abanico cada vez más diverso de clientes con ofertas de «agradecimiento» siempre nuevas, basadas en datos y adaptadas a cada comprador individual, como muestras gratuitas de productos, ofertas de ventajas exclusivas, etc. El sistema de userwerk también se utiliza para el desarrollo de las ofertas de «agradecimiento». Las funciones inteligentes de comodidad, como los pedidos con un solo clic gracias a la cumplimentación previa de datos, garantizan un alto nivel de facilidad de uso de la oferta shop-in-the-shop.

COMUNICADO DE PRENSA

«Las medidas de fidelización de clientes potentes y al mismo tiempo eficaces son una parte importante de nuestra estrategia de marketing», **explica Linda Becker, directora general de la agencia de marketing y comercio electrónico admenti GmbH, que actúa como proveedor de servicios completos para BS-Apotheken OHG.** «Con las soluciones de userwerk, ahora no solo podemos ofrecer a los clientes de nuestras farmacias en línea una experiencia de compra digital y de marca de alta calidad que se adapte de forma óptima a sus intereses y necesidades, sino que, al mismo tiempo, también podemos comercializar las páginas de pago de nuestras tiendas de farmacia en línea de forma mucho más rentable». Es una doble victoria para nosotros y confirma nuestra decisión por userwerk».