

Checkout Marketing: attirare e fidelizzare i clienti come Sanicare, Aliva e Medicaria

userwerk | 28 Luglio 2022

userwerk sta espandendo in modo massiccio la sua base di clienti nel segmento della sanità. Con Sanicare, Aliva e Medicaria (tutte BS-Apotheken OHG), tre farmacie online si affidano all'esperienza di checkout marketing dello specialista di e-commerce di Ulm per rendere l'esperienza d'acquisto ancora più sostenibile per i clienti nuovi ed esistenti. Con Sanicare, userwerk è riuscita a convincere anche una delle prime dieci farmacie online in Germania* della validità della sua soluzione.

L'acquisto online di farmaci e prodotti sanitari da banco è in forte espansione. Allo stesso tempo, il mercato delle farmacie per corrispondenza è altamente competitivo. Di conseguenza, l'acquisizione di nuovi clienti e la loro fidelizzazione a lungo termine stanno diventando un obiettivo di marketing ancora più importante in un mercato competitivo. Il fattore chiave è un'esperienza altamente personalizzata per il cliente.

Per sostenere la loro forza innovativa e la loro costante attenzione al cliente in questo settore, Sanicare, Aliva e Medicaria hanno modificato le loro partnership. Tutti e tre si affidano ora alle soluzioni di piattaforma di userwerk specifiche per l'integrazione delle offerte speciali (offerte di ringraziamento) nelle pagine di checkout (pagine di conferma dell'ordine) dei loro negozi online.

L'obiettivo delle soluzioni di Userwerk è quello di rafforzare la fedeltà dei clienti delle farmacie online attraverso un'esperienza post-acquisto altamente personalizzata. I componenti aggiuntivi per lo shopping, integrati nel "look & feel" dei rispettivi negozi, hanno lo scopo di offrire ai clienti un'ispirazione e un servizio a valore aggiunto per contribuire a rafforzare l'immagine del negozio e la sua fidelizzazione. La tecnologia di playout supportata dall'intelligenza artificiale sviluppata internamente da userwerk consente di offrire in tempo reale una gamma sempre più diversificata di offerte di ringraziamento sempre nuove ai clienti, personalizzate per ogni singolo acquirente, come campioni di prodotti gratuiti, offerte di vantaggi esclusivi, ecc. Le funzioni intelligenti, come gli ordini con un solo clic grazie alla precompilazione dei dati, garantiscono un elevato livello di facilità d'uso dell'offerta "shop-in-the-shop".

COMUNICATO STAMPA

“Le misure di fidelizzazione dei clienti, potenti e allo stesso tempo efficaci, sono una parte importante della nostra strategia di marketing”, spiega **Linda Becker, CEO dell’agenzia di marketing ed e-commerce admenti GmbH**, che opera come fornitore di servizi completi per BS-Apotheken OHG. “Con le soluzioni di Userwerk, ora possiamo non solo offrire ai clienti delle nostre farmacie online un’esperienza di acquisto digitale e di marca di alta qualità, perfettamente in linea con i loro interessi e le loro esigenze, ma anche commercializzare le pagine di checkout dei nostri negozi di farmacie online in modo molto più redditizio”. Questa è una doppia vittoria per noi e conferma la nostra decisione a favore di userwerk”.