



A Upstream ajudou as marcas a alcançar um **aumento de 12%** no ticket médio

Semana do Consumidor no Brasil 2023

A Semana do Consumidor em março, um dos eventos de e-commerce mais esperados no Brasil e que atraiu milhões de consumidores, terminou recentemente. Do aumento das vendas às altas taxas de opt-in, este evento oferece a oportunidade perfeita para que as marcas aumentem suas receitas após um início de ano lento. A **Upstream**, líder em automação de marketing de e-commerce, **fez uma parceria com 12 marcas no Brasil e as ajudou a alcançar resultados impressionantes** durante esta semana.

A solução de mensagens mobile da Upstream apresentou os seguintes resultados:



12% de aumento no ticket médio



7% da receita total dos clientes

CONFIRA NOSSAS 4 ESTRATÉGIAS VENCEDORAS PARA IMPULSIONAR O SUCESSO DO E-COMMERCE

1 EVENTOS SAZONAIS O horário ideal para a estratégia de coleta de seus contatos

A Semana do Consumidor provou ser uma excelente oportunidade para as marcas impulsionarem o aumento do tráfego em suas lojas online. Ajudamos as marcas a realizar **campanhas otimizadas on-site e a coletar mais números de telefone**, aumentando, em última instância, sua base de clientes.

Semana do consumidor VS Restante de março



16% mais visualizações



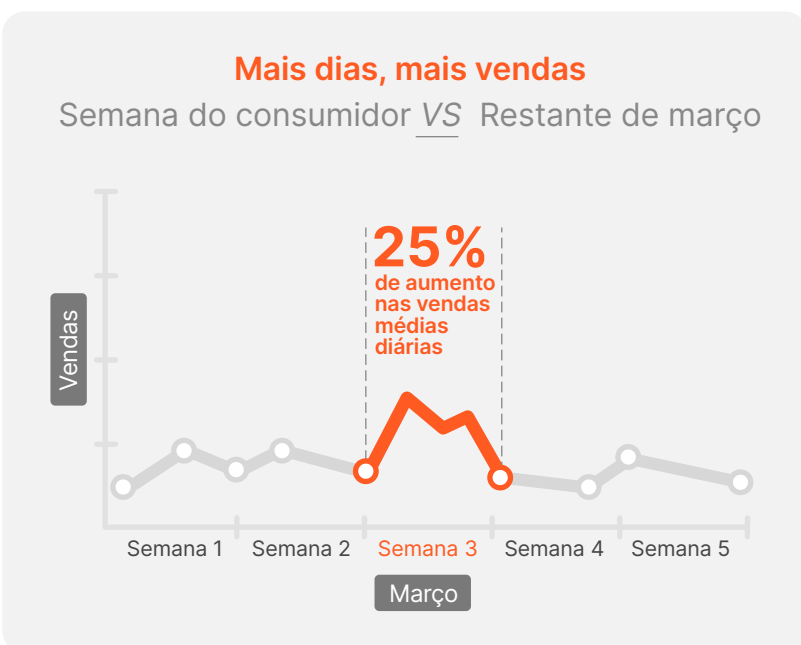
28% mais contatos coletados



11% maior taxa de opt-in

2 DE UM DIA FANTÁSTICO A UMA SEMANA INTEIRA DE MUITAS VENDAS Investindo em uma semana repleta de atividades

Ao difundir as atividades promocionais durante uma semana inteira, as marcas de e-commerce foram capazes de **atingir um público mais amplo e gerar maiores vendas**. Esta estratégia não só impulsionou a receita, mas também ajudou a criar uma base de clientes maior, o que é crucial para o sucesso a longo prazo.



QUARTA

21 pedidos por hora recebidos em média

% Distribuição da receita 13 a 19 de março de 2023

14% SEGUNDA

18% TERÇA

21% QUARTA **Dia do consumidor original**

R\$333 por transação **Dia de maior ticket médio do pedido**

15% QUINTA

13% SEXTA

10% SÁBADO

8% DOMINGO

3 NA HORA CERTA Acerte em cheio com mensagens enviadas antes de todos os demais

O envio de mensagens foi incrível - ainda melhor do que na **Black Friday** - demonstrando que **os clientes estão todos engajados com as mensagens de texto**. Ele também se revelou uma vantagem em termos de antecipação, ao comunicar aos clientes sobre este festival de ofertas do qual eles nunca tinham ouvido falar a respeito antes.

Série de boas-vindas

Apresente sua marca para novos usuários

Usuário se cadastra na lista de SMS

11% de taxa de cliques

Bem-vindo! Fique ligado nas novidades da Semana do Consumidor.

30% de aumento no ticket médio em comparação ao resto do mês

Lembretes de recuperação de carrinho

Faça o reengajamento em tempo real de usuários que abandonaram seus carrinhos

Deixou o carrinho

4,53% de taxa de cliques

1h depois

Seu carrinho tá te esperando!

31% de aumento no ticket médio em comparação ao resto do mês

4 QUANTO MAIS BARULHO, MELHOR! Reative seus clientes com mensagens broadcast engajadoras

As campanhas broadcast são decisivas quando se trata de **criar antecipação para um grande evento e impulsionar as vendas**. As mensagens promocionais semanais atraíram a atenção dos clientes e os incentivaram a comprar.



2% de taxa de cliques

15% do total de receitas* da campanha

12% de aumento no ticket médio

*15% da receita gerada pela Upstream para seus parceiros durante a Semana do Consumidor foi proveniente de campanhas broadcast.

Fonte: Dados de propriedade da Upstream, 13 a 19 de março de 2023, Brasil

