



COMUNICADO DE PRENSA

Marketing Automation para el eCommerce en España.

Crece el mercado (+25%) pero aún muestra gran potencialidad, sobretodo en la implementación de herramientas de diálogo con los usuarios.

La startup italiana Qapla', presente en España desde hace algunos meses, participa al evento Digital 1to1.

Milán, 4 Junio 2019

El mercado eCommerce en España ha tocado la cuota de **28 mil millones de euros**, con un óptimo crecimiento del 13.2%. Aumenta también el número de los usuarios "eShopper": del 48% en 2014 con poco más de 17 millones de usuarios se ha pasado al **62% en 2018 con más de 24 millones**.

Ropa y calzado son los artículos preferidos, seguidos de electrónica, libros, artículos deportivos y para el tiempo libre.

Los usuarios españoles prefieren adquirir desde portales nacionales en el 83% de los casos mientras que el gasto medio por usuario es de 538 euros.

El mercado muestra gran potencialidad de crecimiento, sobretodo en la adopción de herramientas innovativas para el diálogo entre usuarios y portales de eCommerce. El eShopper español, de hecho apuesta sobretodo por la **comodidad (98%)**, **está muy atento al seguimiento de los envíos y también de las ofertas (97% de los casos)**.

Es este el escenario perfecto para la introducción del Marketing Automation, que se propone:

- Hacer **seguimiento** de las acciones realizadas de los visitantes de una página web, con análisis de los tiempos de permanencia, áreas visitadas e interacciones;
- Implementar **canales de diálogo** como login form, landing page, email;
- Seguir los **feedback** de los canales de contacto;
- Optimizar y gestionar campañas de **lead nurturing**, a través del envío de mensajes segmentados y verticales (no masivos).

Qapla' (<https://www.qapla.es/>), la start up italiana que ofrece un sistema integrado que permita la gestión de los envíos desde la impresión de la etiqueta hasta la notificación de la entrega, presenta ya en España desde varios meses con clientes activos en áreas como:



packaging, fashion, food, farmacia y editorial.

Qapla' transforma el servicio logístico en un **paradigma relacional más amplio**, optimizando realmente la relación empresa-usuario y actuando en la oportunidad de la *customer satisfaction* y de la *reputation*. A través de la gestión y la **impresión de las etiquetas de envío, el seguimiento** real time de los envíos y la posibilidad de enviar emails, SMS, y notificaciones sobre la entrega a los clientes, insertando propuestas comerciales y alimentando un proceso virtuoso de **comunicación y marketing** que incrementa el facturado de los mismos eCommerce.

Una símil optimización se refleja, en términos de resultados concretos, sea en un menor tiempo y recursos empleados, que pueden ser destinados a actividades con un mayor valor añadido, sea una nueva fuente de pedidos y facturado. Los datos de los usuarios Qapla' hablan por ellos mismos: el tiempo necesario de control de las informaciones relativas a cada envío de un merchant ha disminuido de 5 a 10 veces, pasando de los 2 minutos de media a alrededor de 10 segundos; en otro caso, los tickets abiertos por parte de los consumidores finales con el eCommerce se han reducido en un año del 52%; en el periodo de las fiestas de navidad, un store ha recaudado más de 22.000 euros de los clicks sobre los banners insertados en las propias comunicaciones sobre la entrega, personalizadas con Qapla'.

Un report del 2015, "Marketer vs Machine", ha cuantificado las ventajas que se obtienen a través del utilizo de procesos de Marketing Automation:

- Ahorro de tiempo: 74%
- Mayor implicación de los clientes: 68%
- Aumento de la frecuencia de las comunicaciones: 58%
- Oportunidades de up-selling: 58%

La startup participará, desde el próximo 11 al 13 de Junio , al prestigioso evento **Digital 1to1**, que tendrá lugar en Châteaufort' Campus La Mola de Barcelona para encontrar nuevos partners y clientes en el territorio.

*"A la par, con la extensión de nuestros servicios, estamos ampliando nuestra esfera de interés, también y sobretodo a nivel geográfico. Estamos presentes en España desde alrededor de 8 meses y por este motivo somos orgullosamente sponsor del **Digital 1to1 - Europe**, el evento más adaptado para escuchar atentamente y hacer una red de decision maker de los big player continentales - afirma **Roberto Fumarola**, CEO de **Qapla'** - Conscientes de los feedback y de los números de nuestros clientes, queremos abrir oportunidades del*



marketing post venta a todos aquellos que aún no lo han descubierto o profundizado.”

A propósito di Qapla'

Qapla' es un sistema integrado que permite la gestión de los envíos, desde la impresión de la etiqueta, hasta la notificación sobre la entrega.

El seguimiento continuo da al Customer Care el control sobre todos los transportistas utilizados y las comunicaciones sobre la entrega a los clientes son siempre puntuales y precisas. Qapla' permite además multiplicar las ocasiones de marketing con email transaccionales y tracking page personalizadas con posibilidad de añadir ofertas y artículos aconsejados.

Qapla' nace en 2014 de la exigencia de algunos eCommerce que querías automatizar el proceso de notificación y de seguimiento de los envíos. Luca Cassia y Roberto Fumarola, los dos fundadores, comienzan a trabajar a un sistema de gestión de las informaciones provenientes de los transportistas.

Desde entonces el team ha crecido continuamente, y ahora son 15 personas trabajando en este proyecto.

www.qapla.es

Contactos para la prensa:

Gian Maria Brega

Email: brega@qapla.it

Movil: + 39 338.9020851

Skype: gmbrega